中国智能+银行市场专题分析 2020

Analysys 易观
你要的数据能力

本产品保密并受到版权法保护
Confidential and Protected by Copyright Laws

VISIT…

扫码免费领取资料

房中术{www.nblax520.com}专注于男性增大增粗增长、阳痿、早泄、壮阳、延时、强肾、回春、健身。女性缩阴、丰胸、减肥、化妆、瑜伽、保养、产后修复、盆底肌锻炼。两性健康,夫妻按摩,房中术,性姿势,性技巧,性知识等

更多免费教程：英语学习，技能提升，PS 教学，投资赚钱，音乐教程，口才教学，情商提升，风水教学，心理学，摄影知识，幼儿学习，书法学习，记忆力提升等等.....

==========

全站课程下载

课程不断增加

本站现资源容量已超 10T

入群联系 QQ：167520299 或添加微信：1131084518（备注 学习）

扫码加微信lax988988领取资料

阳痿早泄训练
皇室洗髓功视频教学
女人驻颜术
泡妞约炮万元课程
足疗养 SPA 教材
玉蛋功
马氏回春功
房中术张丰川
哲龙全套视频
增大盼你增大
国际男优训练
亚当德永早泄训练
洗髓功真人内部
皇室养生绝学道家洗髓功
【铁牛人会员课】男人必备技能，理论讲解
实战高清视频
随意控制射精锻炼 视频+图片+文字
价值 1440 元第一性学名著<素女经房中养生
宝典视频>12 部
洗髓功修炼方法视频教学
陈见玉蛋功视频教学 女性缩阴锻炼
男性自然增大增长指南
强性健肾保健操 1-4
道家强肾系统锻炼功法
马氏回春功
12 堂课，全面掌握男性健康问题 让你重燃自信
联系微信：1131084518

1、东方性经
2、印度 17 式
3、口交技巧 3 部
4、港台性姿势 3 部
5、365 性姿势 6 部
6、泰国性爱密经 17 式
7、花花公子性技巧 6 部
8、阁楼艳星性技巧 7 部
9、古今鸳鸯秘谱全集 7 部
10、夫妻爱侣情趣瑜伽 2 部
11、古代宫廷性保健系列 14 部
12、汉唐宋元明清春宫图真人
13. 柔软性爱宝典 日本 9800 课
14. 李熙墨 3999 全套课
15. 妖精性爱课 2888
16. 李银河全套性课
17. 领统统性课
18. 德勇男性篇
19. 德勇男性篇
20. 缓慢性爱
21. 亚当多体位搭配篇
22. 亚当多体位结合篇
23. 德勇克服早泄讲座练习
24. 德勇以女性为中心得爱抚
25. 加藤鹰接吻爱抚舌技
26. 加藤鹰指技
27. 加藤鹰四十八手入门
28. 佐藤潮吹教学
29. 佐藤男人体能锻炼+保健品介绍
30. 佐藤男人早泄对抗训练
31. 阿拉伯延时训练

32. 田渊正浩秘籍
33. 异性性快感集中训练教学
34. 自我愉悦锻炼密宗
35. 铁牛全套延时训练课
36. Pc 机锻炼真人视频教学
37. 印度性经全集 8 部
38. 21 世纪性爱指南
39. 香蕉大叔男女训练馆全套
40. 中美真人性治疗教学+理论
41. 女性闺房秘术
42. 幸福玛利亚性课
43. 陈见如何释放性魅力征服
44. 性爱技巧讲座全套
45. 性爱秘籍全套
46. 性爱误区讲座
47. 性病讲解大全
48. 性博士讲座合集
49. 性健康和性高潮合集
50. 性教育讲座合集
51. 性能力课堂合集
52. 性生活问题解析合集
53. 意外怀孕和避孕处理课堂
54. 性感地带探索
55. 性技巧讲座
56. 性健康与性卫生讲座
57. 性生活专家答疑
58. 性心理与性道德合集
59. 性爱宝典合集
60. 性爱技巧合集
61. 完美性爱演示
62. 完美性爱技术讲解
更多精品等你来解锁哦.....

分析说明

中国智能+银行定义

- 中国智能+银行是指通过移动互联网、大数据、云计算、人工智能及物联网等数字技术与商业银行深度融合，重塑银行发展驱动模式，推动客户洞察、产品与服务、渠道交互、运营流程等进行智能化改造，从而实现对银行的全方位赋能。

分析背景、范畴及数据说明

- 近年来，商业银行纷纷加强数字化转型发展，且明确提出推动数字化转型的战略目标，结合创新技术的智能化程度，是银行数字化实践的基本特征。中国智能+银行业态丰富，包含但不限于智能风控、智能营销、智能运营、智能投顾、智能客服、智能催收等。基于此背景，特开展《中国智能+银行市场专题分析2020》专题分析，分析中国智能+银行的创新方式、主体参与方及应用价值等方面，以期为各界提供参考。
- 分析内容中的一手数据和信息主要有三个来源：一是根据对商业银行、科技企业、中国智能+银行解决方案提供商的深度访谈，结合易观多年行业经验交叉验证得到的相关业务数据；二是易观自有产品包括易观千帆、易观方舟、易观万像进行综合的分析得出的信息或指标。截止2020年3月31日，易观覆盖24.2亿智能终端以及6.10亿用户；三是来自行业公开信息、政府数据和第三方机构研究内容等。

PART 1

中国智能+银行发展环境分析

© Analysys 易观

国家战略布局，智能金融大有可为

- 金融业对新技术的应用具有天然的敏感性，金融将成为人工智能最有潜力的应用领域。2017年7月国务院印发《新一代人工智能发展规划》，将发展智能金融提高到国家战略高度，促进人工智能等技术成为金融创新的核心驱动力，将金融服务推向新的高度。

时间	政策	内容解读
2017年7月	《国务院关于印发新一代人工智能发展规划的通知》	• 明确提出发展智能金融，建立金融大数据系统，提升金融多媒体数据处理与理解能力。创新智能金融产品和服务，发展金融新业态。鼓励金融行业应用智能客服、智能监控等技术和装备。建立金融风险智能预警与防控系统。
2017年12月	《促进新一代人工智能产业发展三年行动计划（2018-2020）》	• 对《新一代人工智能发展规划》相关任务落实和细化。以新一代人工智能技术产业化和集成应用为重点，推动人工智能实体经济深度融合。
2019年8月	《金融科技（Fin-Tech）发展规划（2019-2021 年）》	• 深入把握新一代人工智能发展的特点，稳妥推动人工智能技术与金融业务深度融合，探索相对成熟的人工智能技术在资产管理、授信融资、客户服务、精准营销、身份识别、风险防控等领域的应用路径和方法，推动金融服务向主动化、个性化、智慧化发展。
2020年5月	《2020年政府工作报告》	• 加强新型基础设施建设，发展新一代信息网络，拓展5G应用，建设充电桩，推广新能源汽车，激发新消费需求、助力产业升级。

数字经济时代，智能+银行的转型诉求及创新范畴

- 数字经济时代，85%的银行将实施智能+银行的转型计划作为未来工作重点。建立金融大数据系统，提升金融多媒体数据处理与理解能力，创新智能金融产品和服务，重塑金融价值链和金融生态，扩展金融服务的边界，掀起金融风控的新革命，将成为银行业数字化转型的必由之路。

银行业智能+转型迫在眉睫

20%

积极筹备智能+银行转型

加大新兴技术的布局

智能+银行

新技术

- 大数据
- 云计算
- 人工智能
- 5G
- 物联网

银行

场景创新应用

- 智能营销
- 智能风控
- 智能运营
- 智能客服
- 智能投顾
- 智能催收
- ……

PART 2

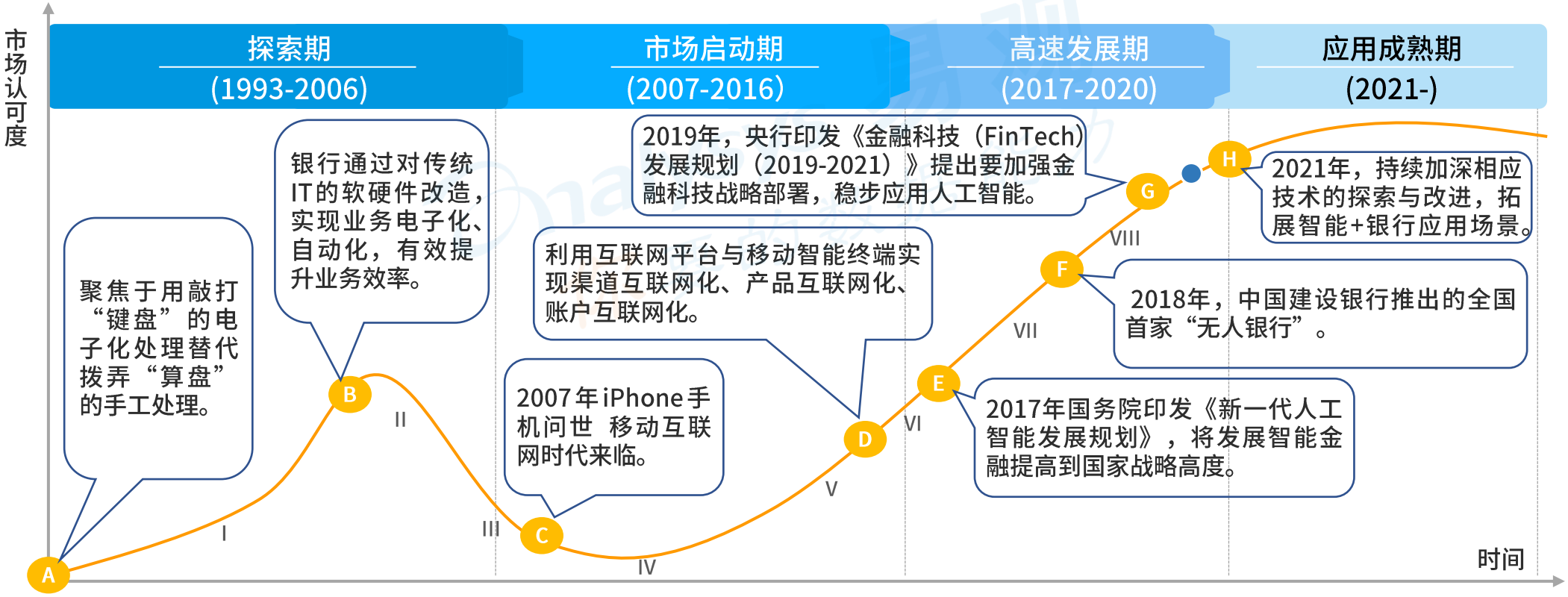
中国智能+银行发展现状分析

© Analysys 易观

技术创新与进步引领和驱动银行业变革

- 银行与科技相互融合，创造出新的业务模式、应用、流程和产品，催生出新的客户与伙伴。从科技赋能银行发展的历史阶段来划分，发展阶段大体分为以IT信息系统+银行为典型代表的探索期，以互联网+银行为代表的市场启动期，以智能+银行为代表的高速发展期。

2020年中国智能+银行发展AMC模型



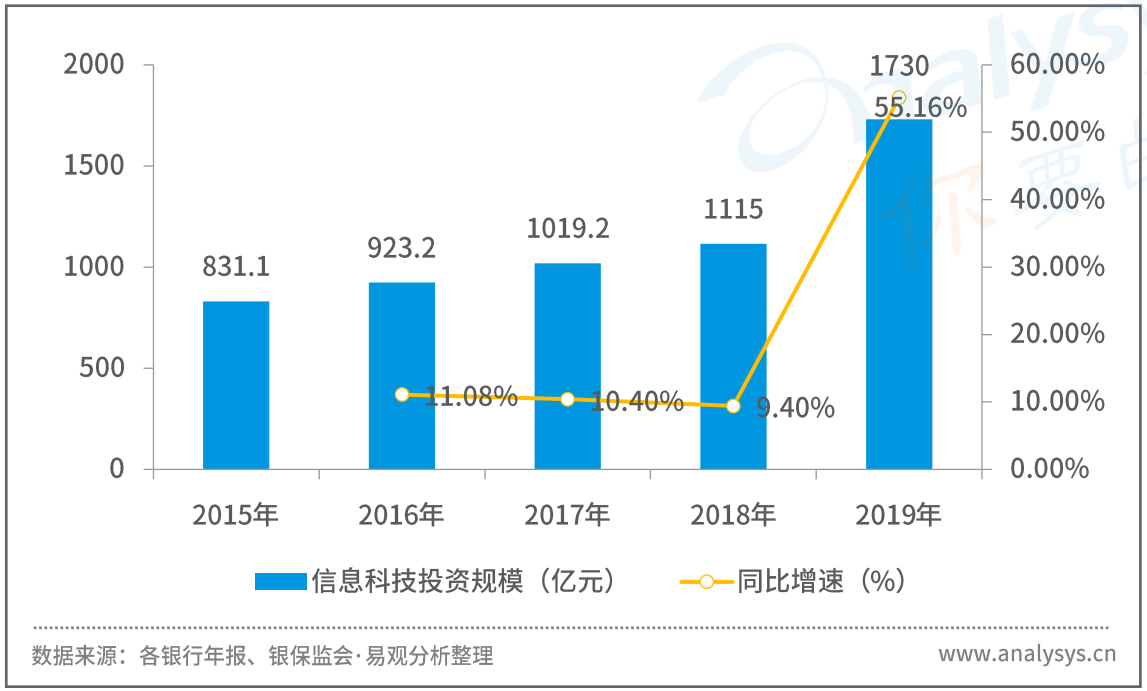
© 易观分析

www.analysys.cn

银行加大智能+银行布局力度，信息科技投资规模高达1730亿元

- 2019年商业银行从生态、场景、架构、技术、体制等多端发力，打造客户服务智能普惠、金融生态开放互联、业务运营共享联动、产品创新高效灵活的智能+银行体系。同时加大了信息科技资源的资源投入，2019年主要银行机构的信息科技总投入超过1730亿元，同比增长55.16%。信息科技的投资规模持续增加，有效整合提升中国智能+银行创新生态。

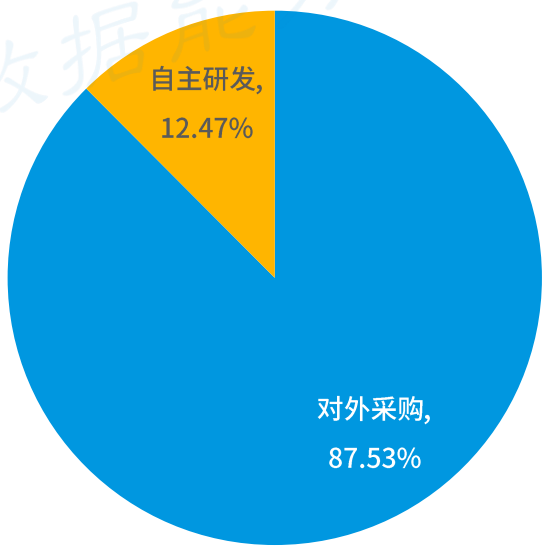
2015-2029年商业银行信息科技投资规模及增速

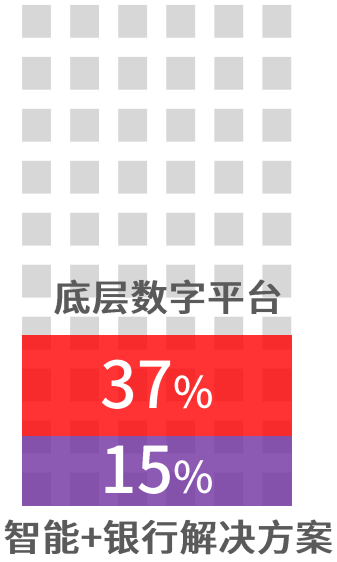


数据来源：各银行年报、银保监会·易观分析整理

www.analysys.cn

2019年商用银行信息科技投入结构





数据来源：银行访谈·易观分析整理

www.analysys.cn

中国智能+银行生态布局

Analysys 易观 你要的数据能力

中国智能+银行图谱

银行

中国工商银行 | 中国建设银行 China Construction Bank | 中国银行 BANK OF CHINA | 平安银行 PING AN BANK | 招商银行 CHINA MERCHANTS BANK | 浦发银行 SPD BANK | 中信银行 CHINA CITIC BANK | 成都银行 BANK OF CHENGDU | 江苏银行 BANK OF JIANGSU | 张家港农商银行 | 北京农商银行 BEIJING RURAL COMMERCIAL BANK

智能+银行解决方案

智能营销解决方案供应商

AdMaster | 芝麻科技 | Ocean Engine 巨量引擎 | Pachira 普强 | 城外圈 | 品数科技 | 时趣 | 加和科技 AddNewer Technology

智能风控解决方案提供商

Percent 百分点 让决策更智能 Decision Intelligence | 量化派 QUANT GROUP | geo 集奥聚合 | 百融云创 | ICE KREDIT 冰鉴 | 普林科技 PRINCETECHS | 极融 Geerong | 邦盛科技 Bangsun Technology | 4Paradigm 第四范式 | 白骑士 BAIQISHI.COM

智能运营解决方案供应商

易观方舟 ark.analysys.cn | Adobe | Google 谷歌 | GrowingIO

智能投顾解决方案供应商

金融壹账通 ONECONNECT | 京东数科 | 金贝塔 | 阿法金融 AFA Finance | 财鲸智能投顾 | SHUHE GROUP 数禾科技

智能客服解决方案提供商

科大讯飞 iFLYTEK | Pachira 普强 | 捷通华声 SinoVoice | 竹间 EMOTIBOT | 网易七鱼 | 云问科技 FAQROBOT.ORG | 晓多 知晓更多 | ZHUIYI

智能催收解决方案供应商

资产360 | CDG Powering Your Success

底层数字平台

大数据平台：Analysys 易观 你要的数据能力 | TalkingData | 聚合数据 | 拓尔思 TRS

人工智能平台：创新奇智 AInnovation | MEGVII 旷视 | 海深科技 HAISHEN TECHNOLOGY | DATAVISOR

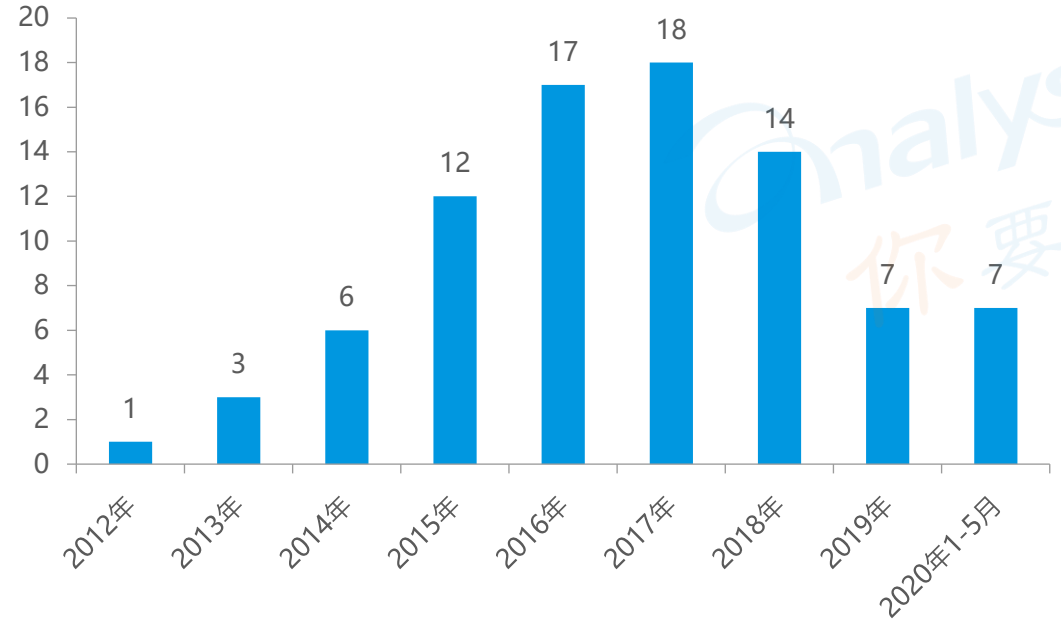
云服务平台：阿里云 | 腾讯云 | HUAWEI | 金山云

IT、监控等软硬件系统：宇信科技 Yusys Technologies | Sunline 长亮科技 | 海康威视 HIKVISION

疫情致使中国智能+银行投融资市场升温，融资集中在B轮及以上

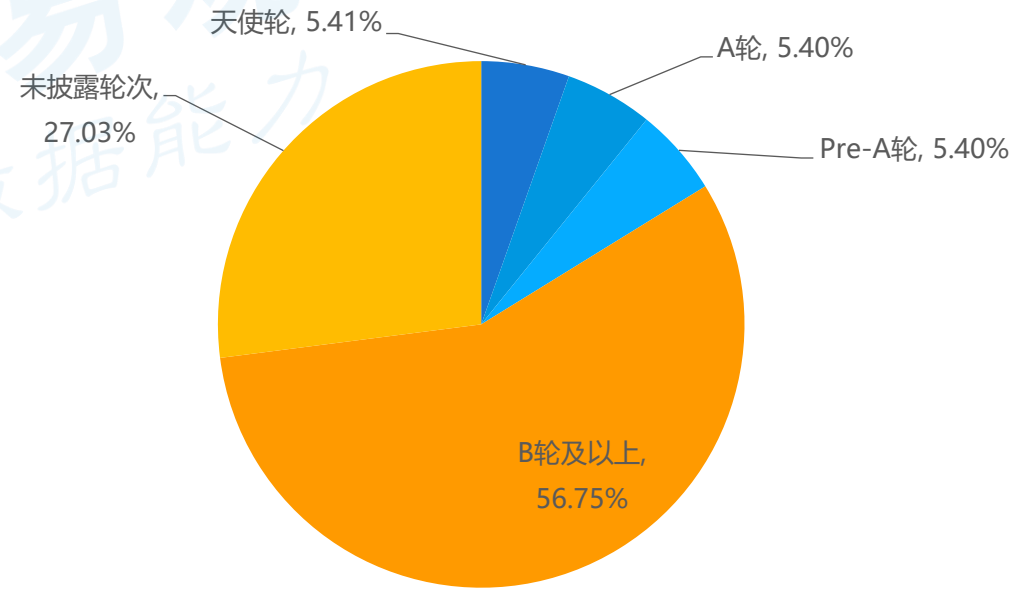
- 2015年以来，连续四年中国智能+银行领域的融资事件都保持在10起以上，2019年投融资市场回归理性，融资事件回落至7起。2020年新冠疫情期间的社交隔离助推中国智能+银行的场景应用，融资事件已与去年持平。B轮及以上融资占56.76%。

2012-2020年中国智能+银行融资事件（单位：起）



数据来源：IT桔子·易观分析整理 www.analysys.cn

2012-2020年中国智能+银行融资阶段分布



数据来源：IT桔子·易观分析整理 www.analysys.cn

资本偏爱智能风控、智能营销、智能客服，融资金融屡创新高

- 随着商业银行 “智能化”转型的深入，商业银行更加积极主动地与科技企业就智能营销、智能客服、智能风控等业务进行合作，从资本敏锐嗅觉中也可以看到，当前资本对智能营销、智能风控、智能客服等领域最为偏爱，资本助力这些领域头部企业脱颖而出。

智能营销

- 专注于银行业企业级智能营销管理解决方案的索信达于2019年12月在香港IPO上市，共募集资金1.2亿港元。

智能风控

- 国际领先的人工智能平台与技术服务商，专注银行智能风控的第四范式2020年4月份完成C+轮2.3亿美元融资。

智能客服

- 中国领先的互联网人工智能技术服务提供商，专注于智能客服机器人研发的云问科技2020年4月完成B轮1亿元融资。

PART 3

中国智能+银行场景化应用分析

© Analysys 易观

商业价值：提供个性化的精准营销服务，获客与活客效果显著

- 智能营销是指基于客户购买行为、个人特征、社交习惯等行为大数据，利用深度学习相关算法构建模型，开展准确全面的客户画像，将产品服务和营销活动进行更准确、更有效地匹配和传达。国内许多商业银行已经有意识地在合规合法的框架下，系统全面地开展智能营销，并取得了积极效果。

商业银行智能营销业务流程及实践

精准获客阶段

- 通过建立联合前置规则与智能匹配引擎，支持覆盖客群定向推送，满足银行对于精准用户匹配推荐的需求，筛选优质用户。

客户运营阶段

- 针对睡眠用户，提供特定的唤醒策略；针对低价值、低活跃客户，提供交叉销售机会；针对高价值客户，寻找特征相近的潜在客户，提供营销建议。

中国银行 BANK OF CHINA	建立智能交互服务平台，通过线上用户交互和行为数据采集，利用机器学习技术进行客群分类，针对客户喜好提供咨询和活动推荐。
中国农业银行 AGRICULTURAL BANK OF CHINA	在百度金融大脑、自有数据分析挖掘平台的支持下，分析海量用户，定位最有可能产生响应的一批用户作为触达对象进行精准营销。
招商银行 CHINA MERCHANTS BANK	通过对零售客户生成一千多个客户画像标签，展开千人千面的营销策略，形成个性化精准推荐。

商业银行智能营销效果显著

70% ↑	客户活跃度
32% ↓	流失率下降
70% ↑	交叉销售成功率
23% ↑	年收入提高

数据来源：银行访谈·易观分析整理　www.analysys.cn

竞争态势：具有差异化服务能力的提供商成为行业领航者

- 智能营销的主流企业类型丰富，银行业正在利用自身资源创立或与外部供应商合作开发。各类厂商围绕技术融合能力、智能决策、精准触达等关键环节，形成差异化服务能力，并不断拓展新型技术实现、落地运营模式。

银行+智能营销解决方案技术参与主体及差异化能力

以人工智能为核心面向银行输出智能营销解决方案

AdMaster　芝麻科技　Pachira 普强

城外圈 www.cwq.com　Ocean Engine 巨量引擎　易企秀

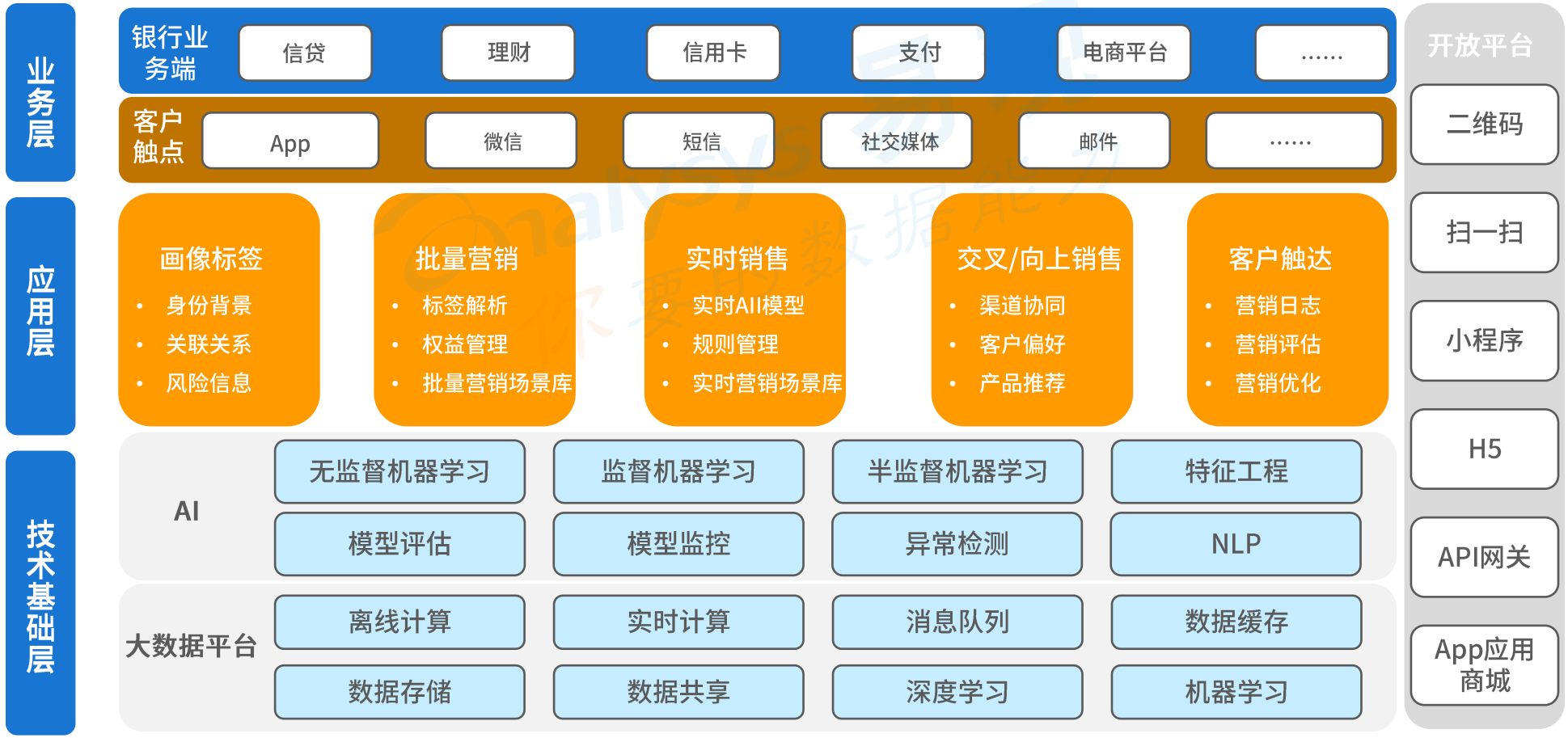
品数科技 PinShu Technology　时趣 social touch　加和科技 AddNewer Technology

差异环节	差异内容	差异等级
技术平台能力	• 数据挖掘、机器学习、自然语言处理等核心技术与银行业务流程融合。	★★★★
智能决策	• 明确重点客群，挖掘客户洞见。 • 规模化获客。 • 个性化获客。	★★★★★
精准触达	• 提供“全渠道”营销和体验。 • 通过营销技术栈实现营销闭环。	★★★★★

解决方案：通过全流程智能化改造，构建智能营销大脑

- 智能营销解决方案以人工智能为核心，将数据挖掘、机器学习、自然语言处理等核心技术与商业银行业务流程有机融合，通过全流程智能化改造，推动银行在存量客户激活、线上线下获客、产品交叉营销等方面的全方位能力提升，致力为银行构建AI级智能营销大脑。

银行智能营销解决方案架构

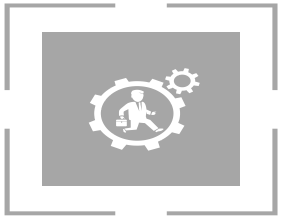


应用趋势：全域化营销+一站式营销闭环+可视化分析

全域化营销

- 全域营销即是全链路、全媒体、全数据、全渠道的营销。为帮助商业银行360度全方位了解客户，智能营销方案提供商需要以银行客户为核心，不仅采集企业自己的“私域”数据，还要包含其它渠道的“公域”数据，全域数据联动，形成全方位客户认知。

一站式营销闭环



- 智能营销是以客户持续经营为核心，以与客户建立长期联系为目标的营销方式。因此需要搭建营销活动的规划、执行、评估以及优化等一站式营销闭环，实时关注客户“在什么时候，想要什么”，为未来不断优化营销活动提供可能。

可视化分析

- 针对不同部门场景和事件，客户行为数据和运营数据的可视化分析，形成完整的客户标签和指标体系。支持多种图表，针对不同部门场景和事件，一目了然，实时监测核心营销指标变化，便于银行工作人员获取解读，了解行业趋势，追踪营销效果。

商业价值：一站式风控解决方案筑牢银行安全防线

- 智能风控是指利用人工智能等技术对业务特征、客户行为、交易关联关系等进行分析评估，构建风控模型，有效提高风险评估的准确率，已在信贷、反欺诈、异常交易监测等领域得到广泛应用，实现可疑交易的事中阻断，及时化解风险，有效巩固了商业银行的风险控制系统。

银行智能风控场景化应用

01 信贷业务
- 运用人工智能等技术，从多维的海量数据中深度挖掘关键信息，找出借款人与其他实体之间的关联。

02 反欺诈
- 更好地理解间接融资体系下借款人的还款能力与还款意愿、直接融资体系下投资人的风险承受能力与风险承受意图。

03 异常交易监测
- 可以发现用户的生物特征、行为特征、交易特征中存在的异常。有效防止盗刷卡、虚假交易。

智能风控优势

- **A** 客群覆盖面变广，拓宽风控半径和业务边界
- **B** 风险识别的有效性和准确性得到提升
- **C** 捕捉客户特征变化，加快风控模型迭代速度
- **D** 数据驱动风险决策，改善风控效率和客户体验

银行实践

中国建设银行 China Construction Bank
- 建设银行搭建线上统一模型策略研发实验室，引入了基于神经网络模型的实时评分模型，运用于客户账户分级管理，基于知识图谱社交网络模型进行欺诈和产业分析，实现了多维度的智能侦测。

交通银行 BANK OF COMMUNICATIONS
- 交通银行信用卡中心将基于机器学习的风险评估模型应用于申请反欺诈，有效提升了申请欺诈的识别效率。

中国农业银行 AGRICULTURAL BANK OF CHINA
- 农业银行信用卡中心构建网点及营销人员风险动态评级模型，通过机器学习技术识别高风险网点和高风险营销人员，实现差异化的贷前准入策略。

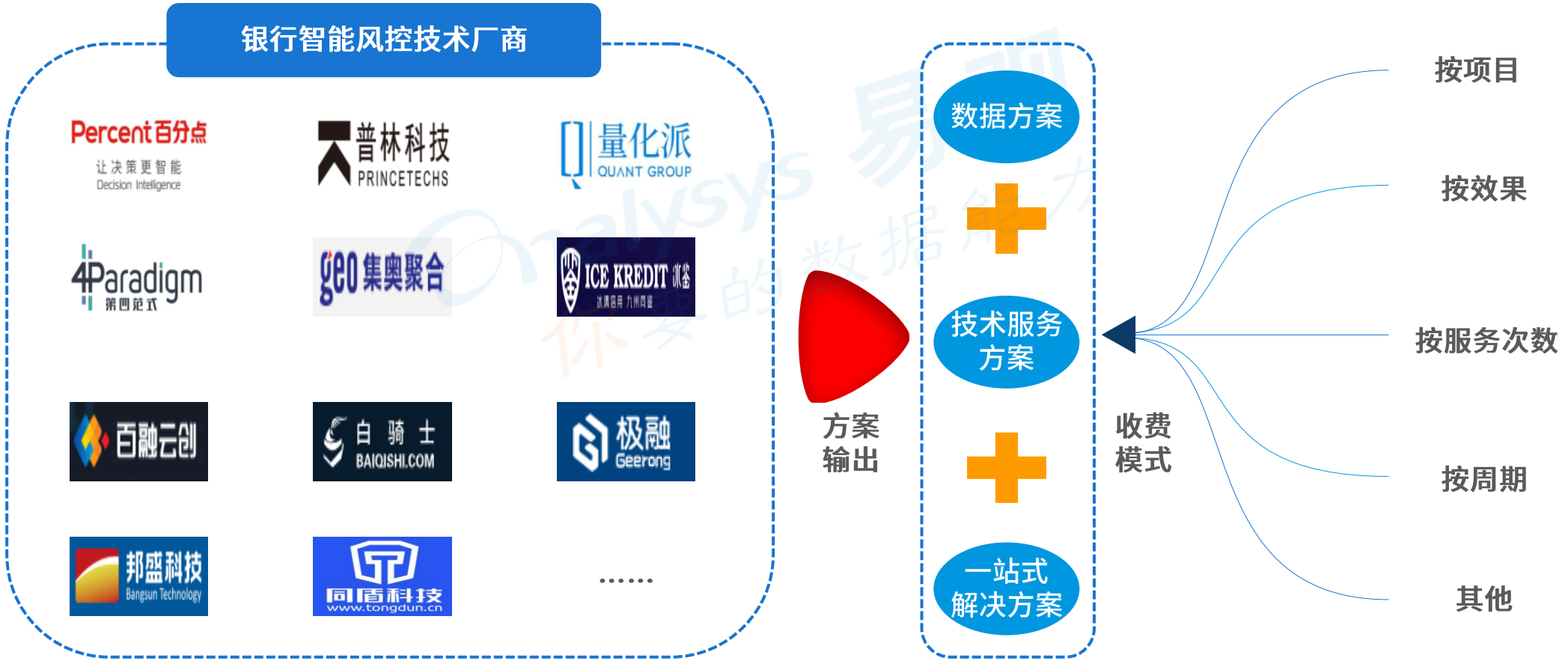
竞争态势：银行自研为主，在特定方向依赖技术厂商上补短板

- 风控作为商业银行的核心业务板块，一直以来商业银行主要通过自主研发的形式不断提升对智能风控核心技术的自主掌控水平，是智能风控领域的主要技术提供方。但在不同应用场景也存在特定的适用条件，商业银行需要在特定方向上与具有较强的创新性和研发能力技术厂商在数据、模型、系统和应用等环节合作，补齐应用短板。

银行智能风控领域市场主体及对技术厂商合作诉求

竞争态势：技术厂商重新定义智能风控价值创新模式

- 智能风控领域的技术厂商狠抓核心技术研发和创新，产品输出以数据类、技术服务类、一站式的智能风控综合解决方案为主。创新收费模式，按项目及效果等多种收费模式并存。



解决方案：贯穿信贷业务全流程的信贷智能风控方案

- 深耕银行信贷智能风控领域的头部企业，拥有较为完善的产品体系和应用解决方案，在具体应用层面，头部技术厂商的信贷智能解决方案贯穿了贷前、贷中、贷后的全生命周期，为银行提供全面的信贷用户全生命周期智能风控管理服务。

解决方案：覆盖多业务场景的反欺诈方案，提升风险拦截能力

- 技术厂商在反欺诈领域有较为成功的行业实践，依托于业内领先的机器学习、人工智能、自然语言处理、知识图谱等技术构建AI级智能反欺诈大脑，全面覆盖欺诈和信用风险业务场景，致力于帮助银行端到端解决各类欺诈风险和信用风险问题，全面提升整体的风险拦截能力。

银行智能反欺诈解决方案框架

成功实践

- 智能风控服务提供商——第四范式打造的AI级反欺诈大脑帮助某国有大型银行欺诈交易识别准确的提升*316倍。*
- 智能风控服务提供商——同盾科技为渤海银行量身定制了覆盖业务全流程的风控体系，在业务流程中嵌入反欺诈规则及模型。

应用趋势：模型持续迭代+云端部署

01

模型持续迭代

- 搭建自学习系统闭环：银行每天都要面对千变万化的欺诈形式，因此，机器每天基于新的数据进行自学习和更新，及时地调整、适应欺诈手段变化大，大幅降低银行工作人员的工作量。
- 输出有一定解释性的特征，反哺专家，在专家经验和人工智能模型的相互协同下不断优化和提升。

02

云端部署

- 云+端数据架构设计，保证高并发时系统的健壮性，提供更快、更低成本、更高效、可扩展AI风控能力。
- 私有化部署及二次开发：为保证数据安全性，银行往往要求合作技术厂商支持私有化部署，并能开放代码且提供二次开发API。

商业价值：拓展多元渠道和提升业务精准触达能力

- 智能客服是指将语音识别，互联网音视频，人工智能，大数据，知识图谱等技术引入客服业务中，建设支持多渠道接入和全媒体通信的人机协同的客服体系，同时与银行内部信息系统深度对接，并借助大数据分析能力，形成智能客服整体解决方案。智能客服已经在银行业得到了较为广泛的应用。

商业银行智能客服商业价值

人机协同，降低银行成本，提升客户体验	智能客服可提供低成本的7×24小时随需服务，相较于人工客服，智能客服不知疲惫、不夹杂负面情绪，可随时快速响应大并发服务。同时，智能客服可协助人工客服进行问题分类和指引，提高服务效率和满意度。
多媒体渠道入口，服务体验智能便捷	智能客服为电话银行、手机银行、微信银行、在线客服等多渠道提供统一的客服入口，创新视频客服模式，打造全媒体接入客服的优质体验。
交互数据积累，挖掘客户潜在服务需求	积累客户服务交互数据作为预判客户潜在需求的基础，与客户画像、产品画像等信息相结合，精准识别并向客户提供所需产品或服务，提升客户体验及营销效率。
多样化数据分析，提升银行经营水平	智能客服通过深入挖掘客服数据，可完成对人工客服质量的自动化评价，以及实现热点问题分析、竞品分析、来电分析等丰富多样的统计图表，为银行的经营和管理提供决策依据。

商业银行智能客服应用实践

中国银行 BANK OF CHINA

- 中国银行在新一代智能客服平台中采用声纹和语音识别技术，实现身份辅助认证、自动语音导航、情绪监测、实时质检等功能。

交通银行 BANK OF COMMUNICATIONS

- 交通银行信用卡中心在传统人机交互中引入智能专家进行实时纠错及机器训练，打造人机协作智能服务模式。

广发银行 CHINA GUANGFA BANK

- 广发银行在微信银行、网上银行等渠道接入智能语音机器人，实现自然语言交流和24小时不间断客户服务。

应用场景：实现智能语音导航、智能外呼和智能质检等服务场景应用

- 智能客服正逐渐成为商业银行客服中心的标配产品，大型商业银行和主要的股份制银行均已搭建自己的智能客服系统，同时针对客服工作痛点，建成了一批具备银行业务特点的智能服务场景。

商业银行智能客服应用场景

01 智能语音导航和智能问答

- 智能语音导航和智能问答是银行智能客服系统的核心功能。是指运用语音识别、自然语言理解等技术，并与知识库或知识图谱相结合，客户可以通过手机或电话说出要办理的业务，客服机器人通过与客户对话，识别并解答客户问题，或办理相关业务，既可以将复杂的功能菜单扁平化，优化客户体验，又可以提高客服效率。
- 目前，工商银行、建设银行、农业银行、招商银行等均已在手机银行和电话银行等渠道实现智能语音导航和智能问答功能，如工商银行“工小智”、招商银行“小招”。

02 智能外呼和智能质检

- 智能外呼和智能质检也是银行业较为广泛应用的两项智能客服场景。
- **智能外呼**能够由机器人替代人工完成外呼营销、催收等业务，部分外呼机器人还可以制定客户化的催收策略，并根据实际执行情况不断优化。
- **智能质检**是指通过运用语音识别、情绪识别、自然语言理解等技术，对人工客服的海量录音文件转写后进行数据分析，一方面评估人工客服质量，另一方面完成多维度统计和专题分析。

03 客服助手、精准服务等

- 客服助手、精准服务、网点客服、客服培训也是银行业智能客服系统较为常见的场景。
- **客服助手**通过客服机器人识别客户问题，为人工座席提供即时的话术支持或协助完成部分客服工作。
- **精准服务**依托银行海量的客户画像、行为轨迹等数据实现精准服务。
- **网点客服**协助大堂经理为客户提供网点客服。
- **客服培训**基于对客服数据分析实现客服培训。

竞争态势：以智能语音和客服机器人为代表的技术厂商价值贡献上升

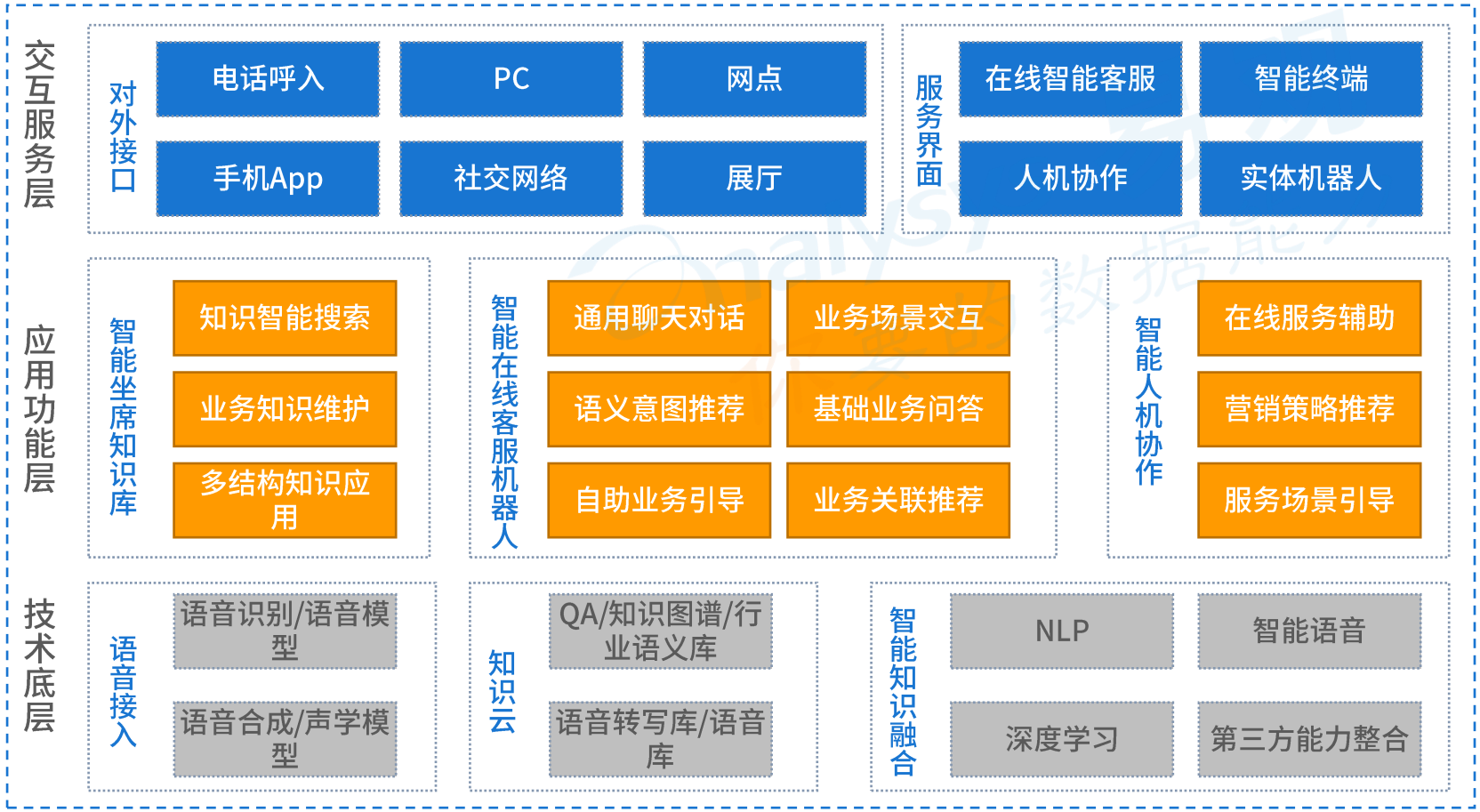
- 中国商业银行智能客服市场主体由传统客服厂商、云服务商及以智能语音和客服机器人为代表的技术厂商。随着银行对智能客服机器人需求的增加，以智能语音和客服机器人为代表的技术厂商在商业银行智能客服领域的价值贡献正在逐步上升。

商业银行智能客服市场竞争关系图

解决方案：科技赋能新客服，为客户提供人机协作的交互体验

- 随着大数据、人工智能技术的蓬勃发展，智能客服技术厂商引入了自然语言理解与对话管理技术，使用了深度学习算法实现核心能力，并结合语音识别、生物识别、知识图谱等技术，实现了用户意图识别及运行中自学习的能力，提升了智能化水平，给客户带来全新的人机协作的交互体验。

银行智能客服解决方案架构



智能客服典型企业产品和服务

科大讯飞 IFLYTEK

- 基于讯飞开放平台提供客服解决方案主要应用于呼叫中心场景，核心功能包括电话机器人、智能外呼营销等。

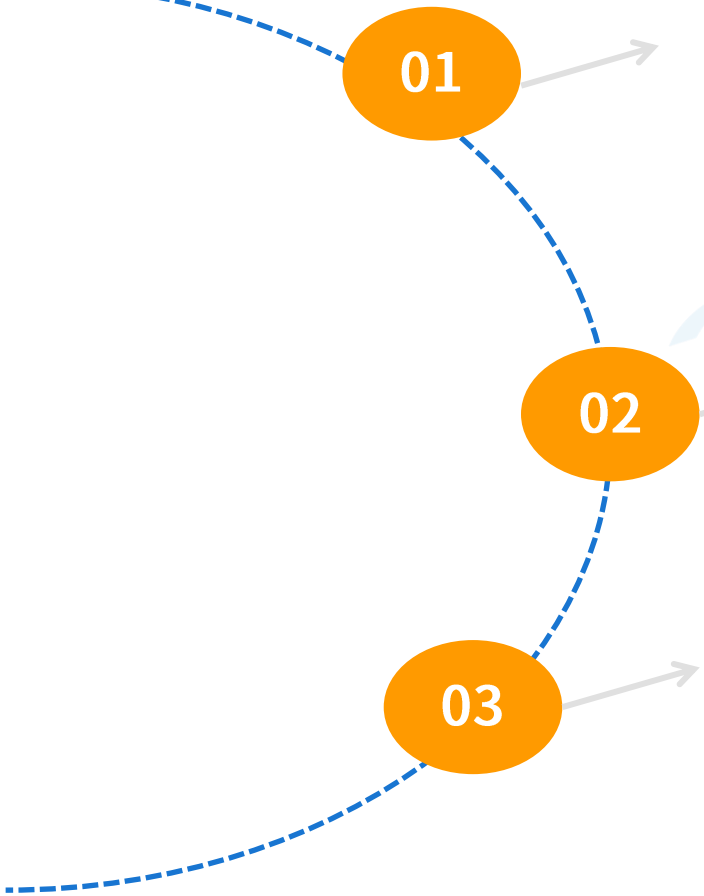
Pachira 普强

- 普强专注智能语音和语言技术研究，聚焦智能质检、智能外呼、精准服务等场景应用。

ALIME

- 阿里小蜜是在更精准的语音识别、更自然、智能的语音理解能力加持下打造出来的一款专注服务的会话机器人。

应用趋势：智能化渗透+泛场景化应用+开放式生态



智能化渗透

当前，智能客服基于大规模知识管理系统，面向银行构建企业级的客户接待、管理及服务智能化解决方案，智能化水平相比以往有显著提升，但距离完全替代人工服务的目标仍有较大差距，未来银行智能客服将在生成对抗网络、NLP等人工智能前沿技术不断突破的推动下，应答更加精准、服务更加人性化、运行更加高效。

泛场景化应用

随着移动通信、物联网技术的不断进步，一方面智能客服服务渠道将从以手机、电话为主扩展到智能家居、智能交通等领域的各种智能终端；另一方面交互方式也将从以文字和语音方式为主，扩展到图片、视频、AR/VR 以及全息投影，随着全渠道化和全媒体化的步伐的加快，使得智能客服厂商拥有了向银行其他业务场景拓展的能力。

开放式生态

未来，银行将加大与技术厂商共建智能客服生态的力度，将使得技术厂商成为银行金融服务生态圈中的重要一环，实现多方场景共建、合作共赢。

商业价值：数据支撑精细化运营，提升用户活跃和留存

- 智能运营是指通过自主采集用户属性和行为数据，帮助商业银行从不同维度分析用户。构建从“从新用户的获取，到用户付费购买和复购，各个环节的转化效率跟踪”的闭环验证，以数据驱动银行运营留存转化，赋能银行运营人员。

商业银行智能运营流程及实践

采用RFM模型，对用户进行细分，了解用户特点，采用合适的策略和方式精准触达

1.洞察用户行为，进行用户分层

2.分析用户偏好，洞察运营场景

3.制定运营策略，选择合理渠道

4.跟踪运营效果，持续提升转化

招商银行 CHINA MERCHANTS BANK

- 招商银行通过搭建用户行为分析平台，并以数字用户行为分析、用户精益运营作为切入点展开在数据智能分析层面的应用。以更了解自己的“App”，了解使用“App”的用户，挖掘潜在的用户特征和画像，提供更好的服务。

竞争态势：银行与智能运营厂商共成长

- 在商业环境日趋复杂的大背景下，商业银行通过与智能运营厂商开展密切合作，从而获取自身所需的技能和数据，同时提升数据的多样化，推动银行不断发展进步并驱动创新。相比传统的服务交付模式，当前智能运营厂商更倾向于基于“to 银行客户成功”的服务和交付过程，并搭建完善的服务体系为银行实现精益成长保驾护航。

银行智能运营技术厂商基于“用户成功”的服务和交付过程

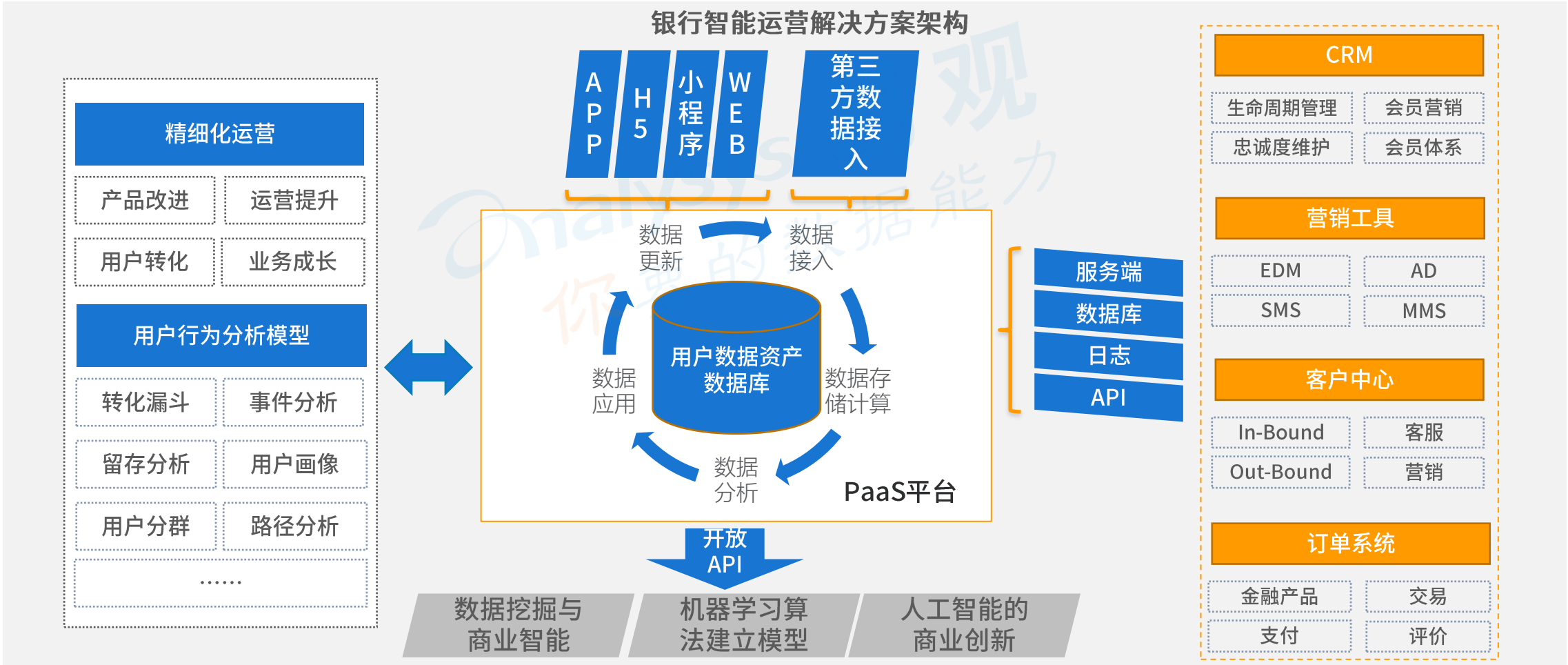
	产品演示	需求答疑	方案确认与验证	实施部署	上线交付	技术与业务支持
银行客户	业务团队 技术团队	业务团队	业务团队 技术团队	技术团队	使用者	使用者
技术厂商	数据顾问 售前工程师	银行领域专家 客户成功专家	银行领域专家 客户成功专家 技术支持	技术支持 客户成功专家	分析师 客户成功专家	银行领域专家 客户成功专家 技术支持
交付成果	熟悉产品	解决方案	交付方案	系统部署	使用培训	场景辅导

完善的服务体系

指标体系构建数据埋点	分析方法论培训	日常运营咨询服务支持	系统功能升级技术支持
• 基于银行业务特性 • 制定数据驱动方案 • 搭建银行数据指标 • 选择数据埋点方式	• 数据校准与看板搭建 • 分析方法论培训 • 最佳实践案例交流 • 在线学习平台支持	• 业务问题梳理分析 • 数字用户资产盘点 • 精细运营咨询方案 • 产品进阶使用服务	• 系统平台运维服务 • 系统拓展定制开发 • 系统数据迁移服务 • 系统平台容量扩容

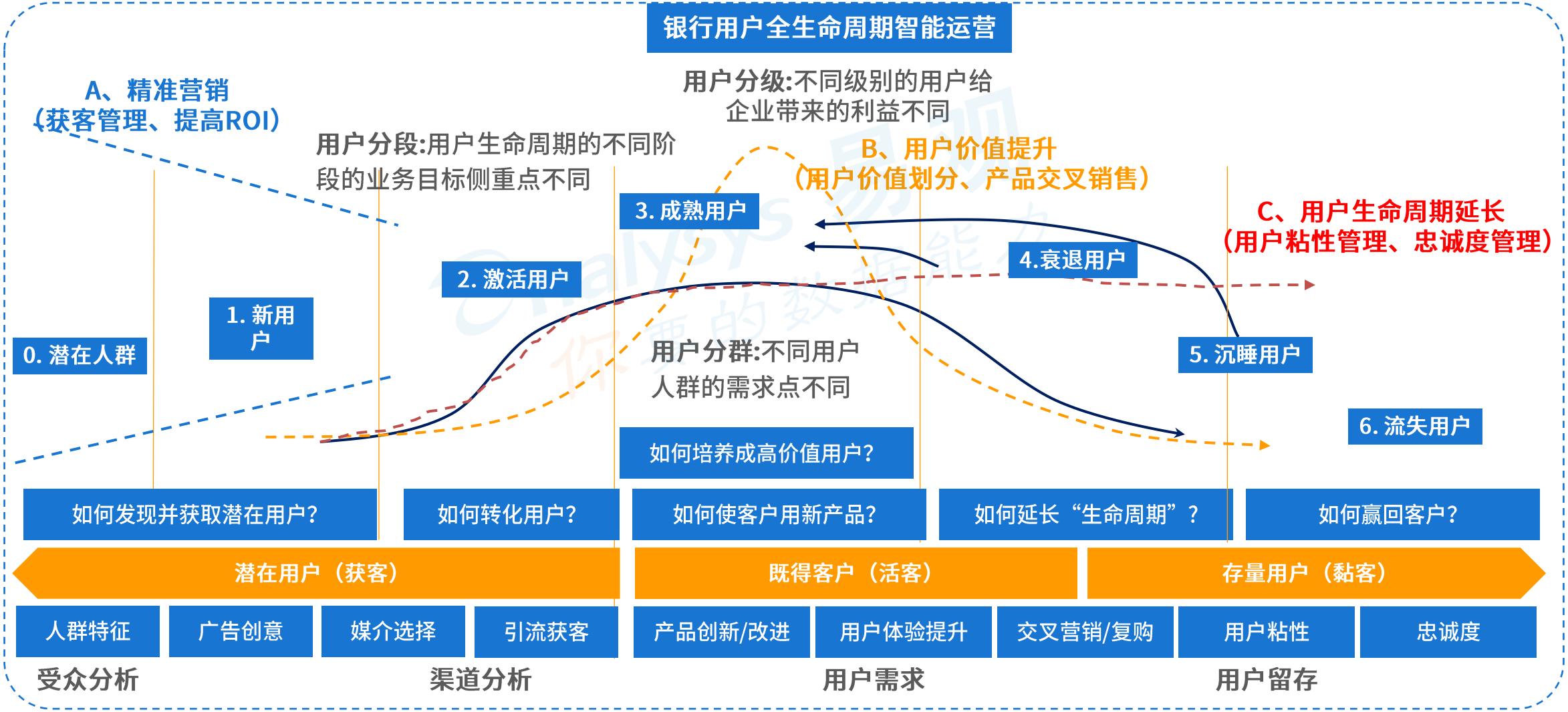
解决方案：跨端打通数字用户行为，依据业务数据进行产品运营决策

- 智能运营厂商通过全量实时采集用户属性与行为数据，连通内外部数据源，打通银行运营触点，为银行各个业务部门提供从数据采集、分析、应用到智能用户运营闭环的解决方案，能够帮助银行业务人员有效的建立起和用户沟通的各种桥梁，将制定好的用户运营策略或用户增长策略，通过高效、多样的触达通道推送下去，充分发掘自有流量的潜在价值，提升运营活动执行效率。



应用趋势：建立以数据为中心的用户全生命周期智能运营体系

- 银行数字用户需要经历获取、发展、成熟、衰退流失四个阶段，只有围绕银行数字用户的整个生命周期，提供多元化的产品及个性化的运营服务才能在增强用户黏性的同时，挖掘银行业务的长期价值。



商业价值：自动定制的资产配置和交易，降本提效

- 智能投顾是指为客户提供基于算法的资产配置管理、金融产品定制和自动化交易服务，通过各种投资分析方法和机器学习，自动计算并提供资产配置建议，乃至自动化交易服务。目前，国内各家商业银行都在积极布局智能投顾。

商业银行智能投顾业务流程及优势

优势

- 提供高效便捷的广泛投资咨询服务。
- 具有低投资门槛、低费率和高透明度。
- 克服投资主观情绪化，实现高度的投资客观化和分散化。
- 提供个性化财富管理服务和丰富的定制化场景。

商业银行智能投顾业务布局

AI 投

- 工商银行推出了“AI 投”，根据客户能承受的投资风险等级及投资期限，结合对股市、债市的市场研判，量身推荐基金投资组合方案。

摩羯智投

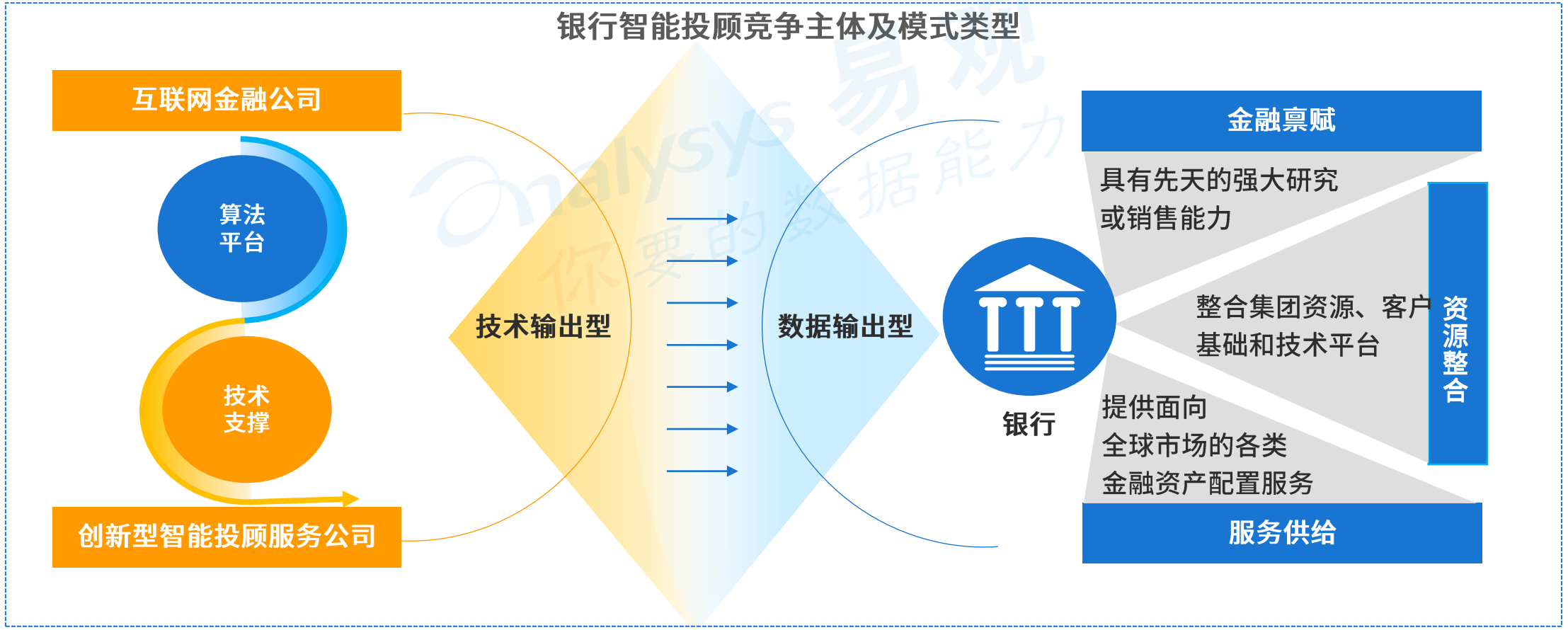
- 以公募基金为基础，为投资者提供全球资产配置的智能基金组合配置服务，对3千多公募基金进行分类优化和指数化编制，每天优化模型，形成最优投资组合。

浦发极客智投 2.0

- 浦发银行推出了“浦发极客智投2.0”，提供投前分析诊断、投中智能交易、投后跟踪提醒为一体的定制化智能投顾服务。

竞争态势：基于特色优势的充分竞争市场

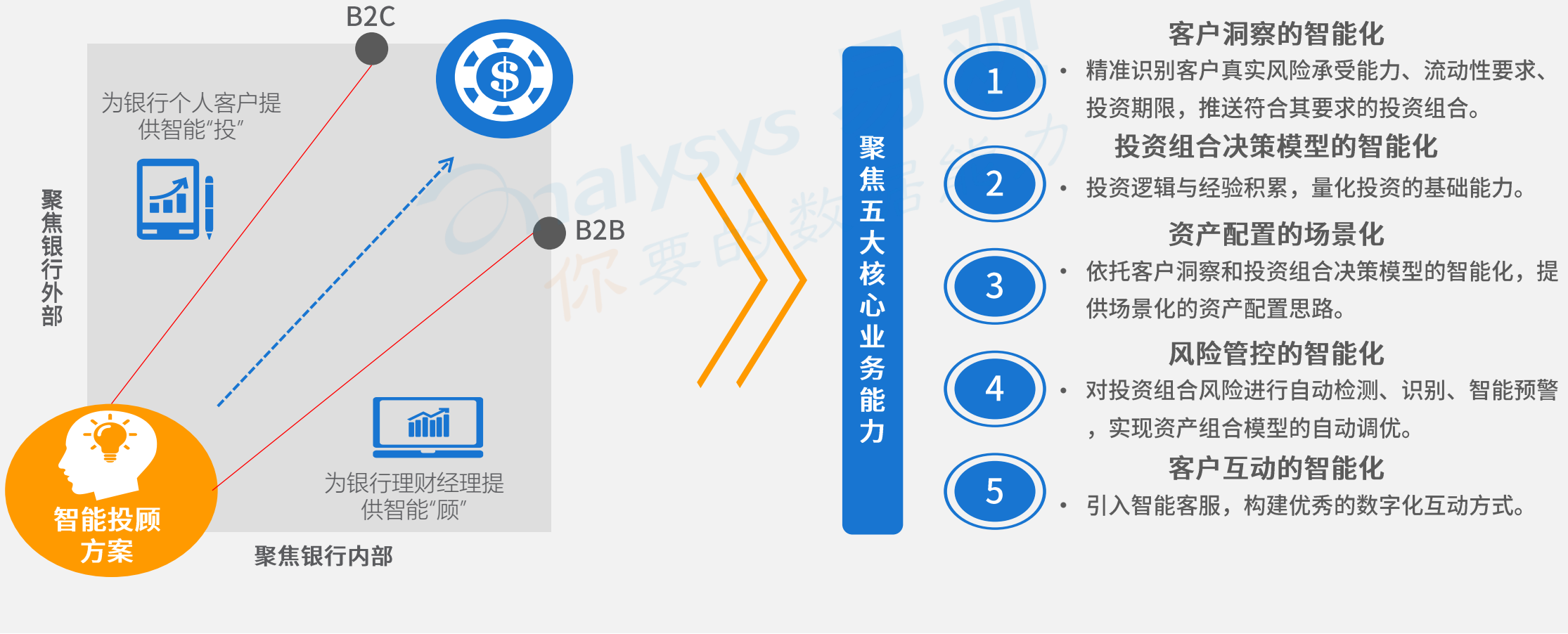
- 智能投顾领域的企业以银行、互联网金融公司和创新型智能投顾服务公司为主。主要有两种商业模式，一是以互联网金融公司和初创型智能投顾服务公司为代表的技术输出型，基于良好的算法平台和技术支撑，提供相对标准化、简易化、易于理解的投资产品，满足投资者同质化的投资需求；二是以银行为代表的数据输出型，在数据端发力，利用线下投资顾问数量多、营业网点布局广泛等优势，通过“线上+线下”结合的方式满足投资者个性化的投资需求。



解决方案：以B2B2C模式向银行输出智能投顾解决方案

- 创新型智能投顾服务公司利用其在大数据、人工智能方面的优势，以B2B2C模式为平台，向拥有客户及资产基础的输出自身打磨多年的智能投顾解决方案，旨在帮助商业银行服务好其C端客户。

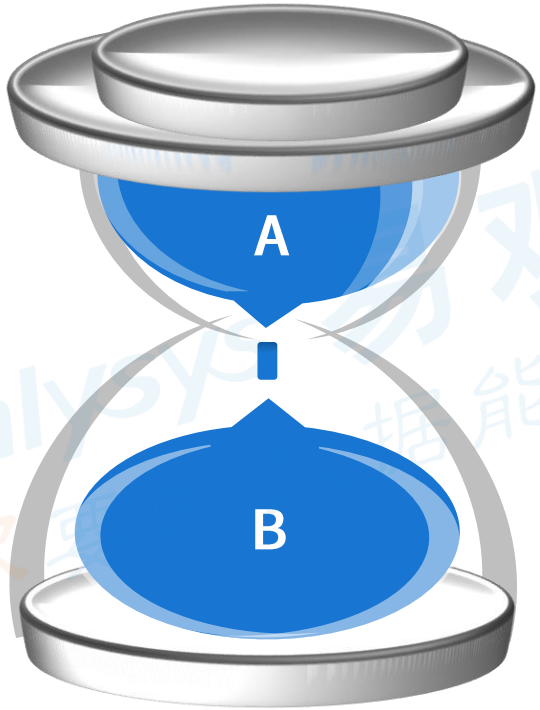
银行智能投顾解决方案价值主张及核心业务能力



应用趋势：细分客群，场景为王

细分客户

- 银行对创新型智能投顾服务公司的需求是提供智能投顾技术解决方案，为此在找准战略方向后，创新型智能投顾服务公司需依据银行细分客户群体和智能投顾服务直接使用者创建定制化的智能投顾价值主张，并结合自身的商业计划、现有能力、目标客户和渠道特点，为银行提供多种可选择的智能投顾解决方案。



场景为王

- 智能投顾解决方案事实上围绕用户与金融数据两大要素展开。换言之，“场景”将成为创新型智能投顾公司的核心竞争力，拥有丰富的投资理财场景理解力的创新型智能投顾服务公司，方能融合银行专家经验及业务数据提供私人订制的智能投顾解决方案。

商业价值：有效减少人力资源投放，降低运营成本，提高运营效率

- 智能催收是指基于语音识别、语义解析、真人语音模拟、自主学习等人工智能技术，实现对入催客户的精准形象刻画，采取差异化的催收手段，解决催收痛点问题，提升催收成功率、降低催收成本并有效配置催收资源，且创造优于传统催收的绩效。

银行智能催收的背景及优势

背景

客群的多样性和风险增加

- 随着互联网技术的发展，银行获客渠道日益丰富，线上成为主要业务来源，客群的多样性和风险日益增加。

银行逾期风险日益加剧

- 消费金融、互联网金融机构的大规模业务扩张，使得信贷客群逐渐下探，客户共债情况日益加剧，银行逾期风险日益加剧，不良率普遍攀升。对银行贷后催收工作也提出更高要求。

智能催收

优势

提高效率

- 智能催收系统可以根据客户的特点、逾期情况等各种信息，提供定制化的催收服务。且智能催收产品是标准化的，不会受利益因素驱动。

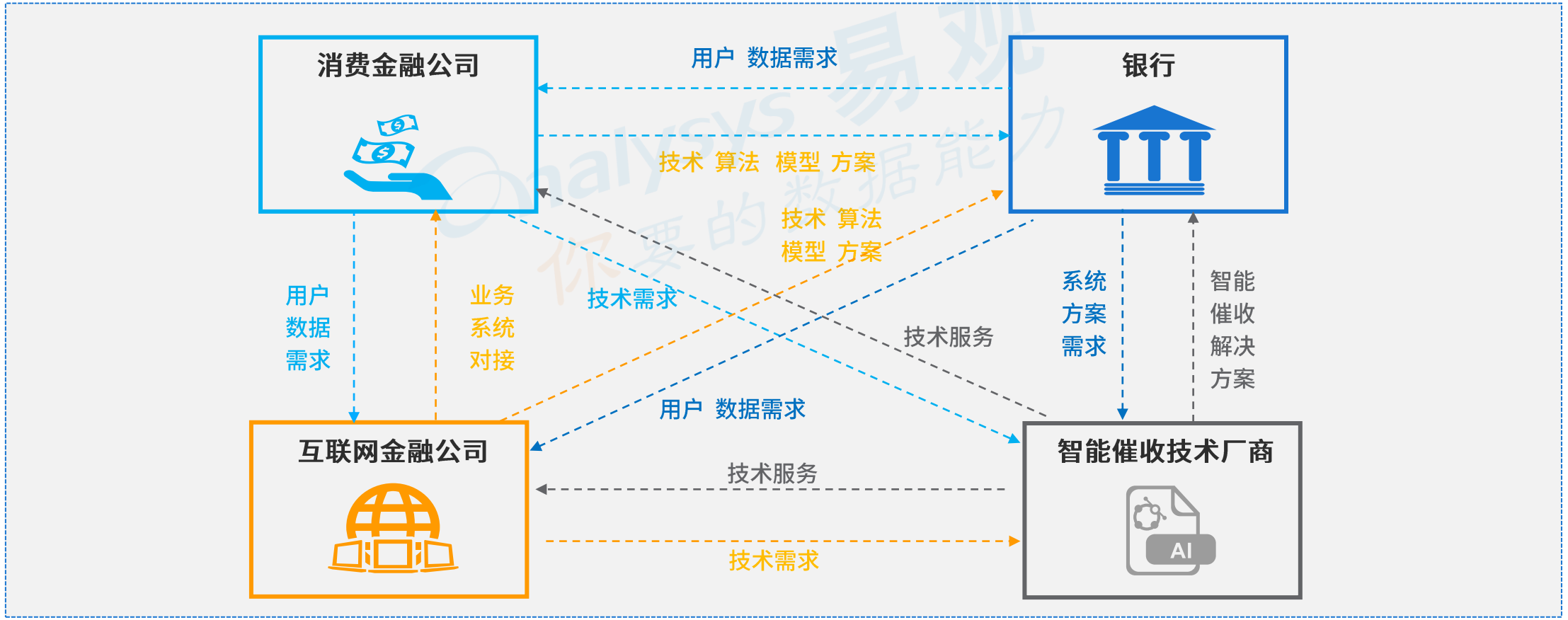
降低成本

- 在充分理解用户意图基础上与用户进行多轮对话，识别借款人的还款意愿，引导客户进行还款，从而切实提高催收作业效率和质量，有效弥补人工催收的不足。

竞争态势：多类型企业同台竞技

- 智能催收的核心企业主要由消费金融公司、互联网金融公司、银行、智能催收技术厂商组成。消费金融及互联网金融公司掌握客户底层数据，拥有核心技术资源，其在智能催收产品的研发和应用上较为成熟。银行作为人力密集型行业，比较重视智能催收带来的人工替代。智能催收技术厂商获取行业数据有一定难度，主要通过与银行合作或者通过产品在银行实际使用中的积累，正在逐步扩张市场份额。

银行智能催收的市场竞争主体



解决方案：智能外呼机器人+支持私有化部署的智能贷后解决方案

- 智能催收技术厂商在银行催收领域，对于账户质量好，短账龄案件失联率低的客户，向银行提供智能外呼机器人进行还款提醒服务。对于较为复杂的逾期案件，向银行提供包括决策引擎、策略与模型、复杂网络在内的综合式立体化且支持私有化部署的智能贷后解决方案。

智能外呼机器人

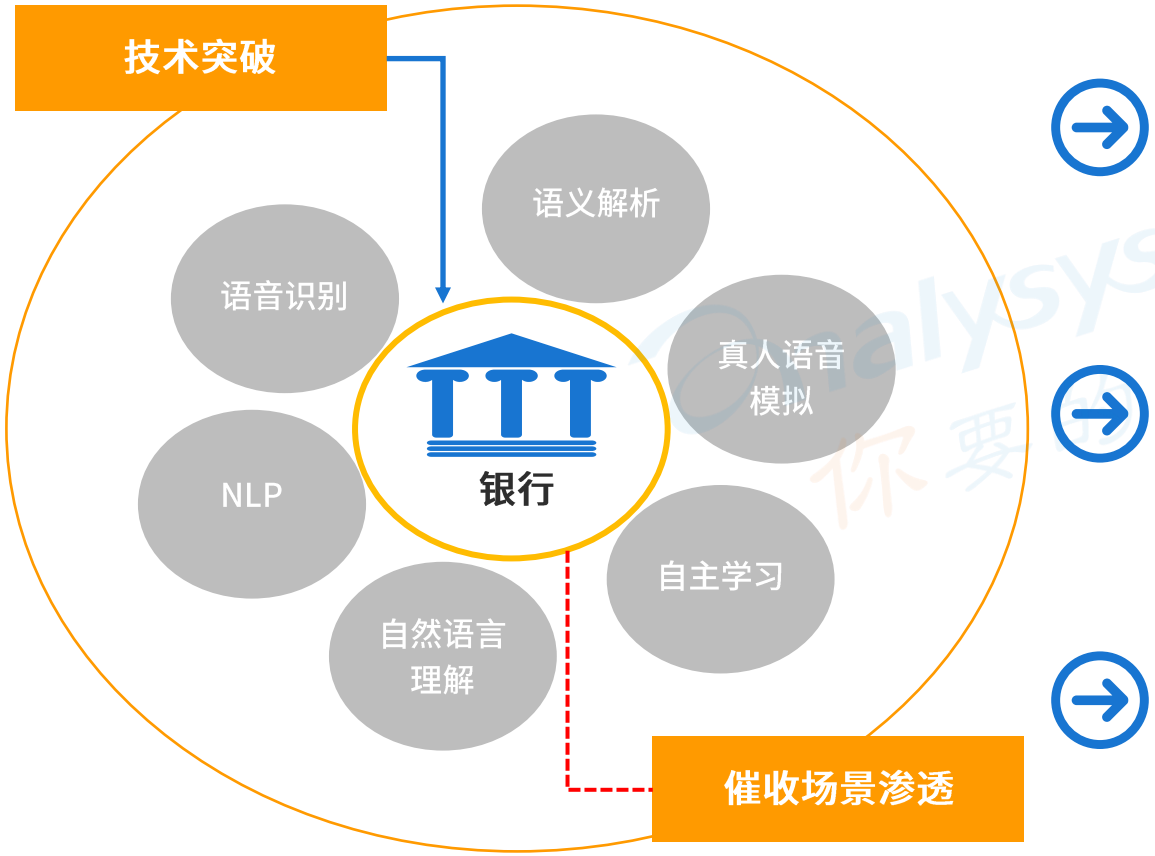
- 智能外呼：客户资料批量导入，智能识别，扩展字段，按需设定自动拨打。
- 智慧沟通：真人语音交互，智能识别客户意向，精准回答客户提问。
- 智能分析：显示客户沟通路径，精准判断客户意图。
- 精准识别：准确客户意向分值，精准匹配客户标签。
- 人机交流：真人语音呼出，可多轮交互。

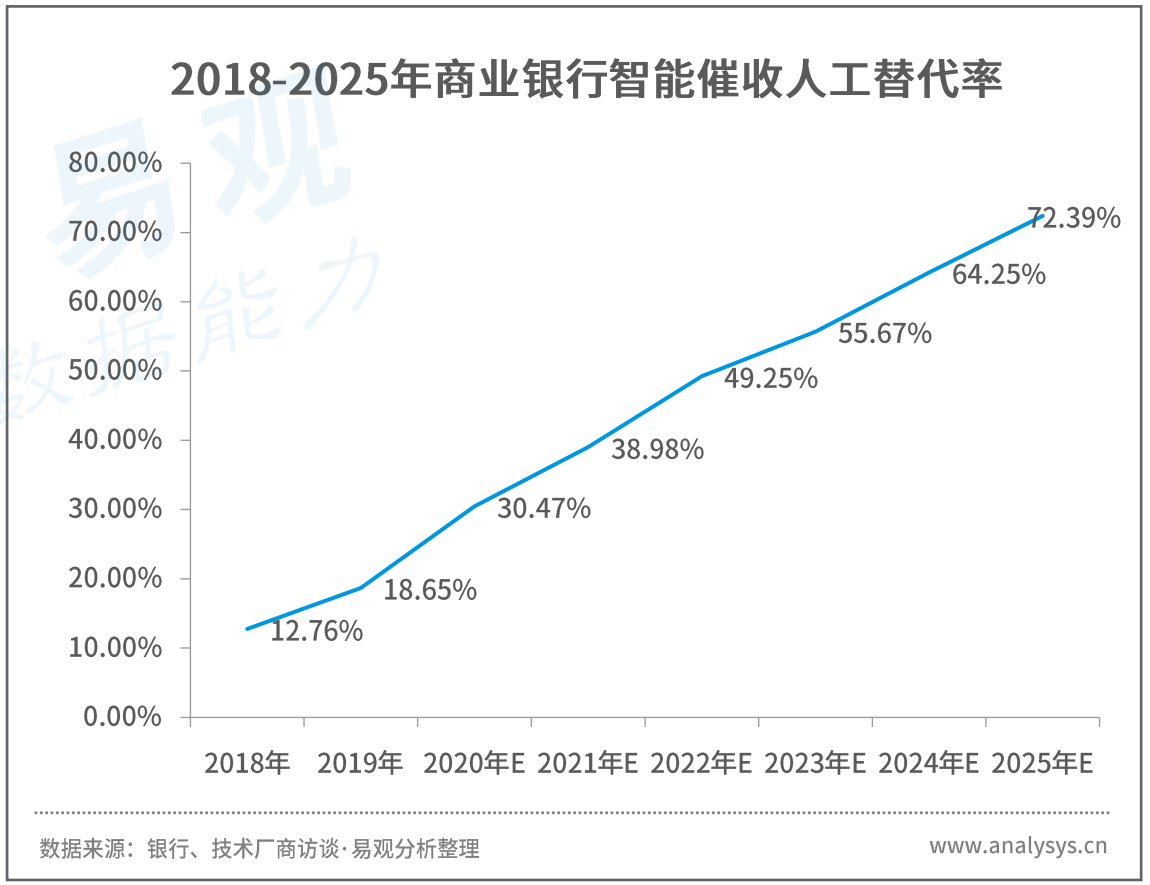
智能贷后解决方案

- 基于对银行客户业务的深入理解，结合银行客户实际情况充分整合内部及外部数据，帮助银行客户实现良好的模型效果，对入催客户进行精准刻画，准确预测客户还款难度和自愈概率，针对性采取最佳的催收策略，并将模型结果有效与专家规则整合，优化催收业务流程。
- 生成可视化的“智能报表”，实现智能化批量贷后管理。
- 私有化部署：在银行自有网络内进行实施或部署。

应用趋势：技术突破助力智能催收实现完全的人工替代

- 随着语音识别、语义解析、真人语音模拟、自主学习等人工智能技术的突破，智能催收将逐渐适应更加复杂的业务催收场景，进而进入人机结合的模式，并逐步实现完全的人工替代。





PART 4

中国智能+银行塑造新业态和新生态

© Analysys 易观

国有大行积极布局中国智能+建设

- 随着人工智能、大数据等新一代技术在银行业务场景深入的应用，商业银行主要通过成立子公司自研技术、对外投资并购和采购合作三种方式进行中国智能+银行布局，目前以采购合作为主，需求更倾向于智能营销、智能风控、智能客服等场景化应用，国有银行等大型机构对于智能+银行产品采购的态度更显谨慎，为保证数据安全可控，往往要求合作公司开放代码，由双方共同开发，在筛选合作对象时更看中智能+银行技术厂商的合作案例和研发能力，而中小型银行相对灵活，是市场中的活跃者。

国有大行布局智能+场景化应用

智能营销

- 中国银行：推动精准营销和额度动态管理；构建客户标签服务体系。
- 工商银行：启动智慧营销平台建设，建成个人客户信息集市和画像。
- 建设银行：推进“千人千面”式精准营销，推出智能自营等业务。
- 交通银行：搭建消费信贷实时智能营销引擎。

智能风控

- 中国银行：构建智能风控体系，搭建“网御”实时反欺诈平台。
- 工商银行：优化内部评级与反欺诈模型，完善数据监测模型。
- 建设银行：建成全面风险监控预警平台，成立国内首家风险计量中心。
- 交通银行：启动风险数据应用生态体系建设，打造风险监测体系。

智能客服

- 中国银行：建设智能客户联络中心，推出全球视频专家在线服务。
- 工商银行：构建“网点+远程+智能+人工”的客户维护机制。
- 建设银行：部署智能客服机器人，建设远程金融服务平台。
- 交通银行：银行业首创视频客服、争议秒赔、人机协作等项目。

国有大行银行智能+布局形式

对外投资

- 中银国际、建设银行参投旷视科技、第四范式等智能+银行技术厂商。
- 工商银行、交银国际分别参投依图科技、灵动科技等智能+银行技术厂商。

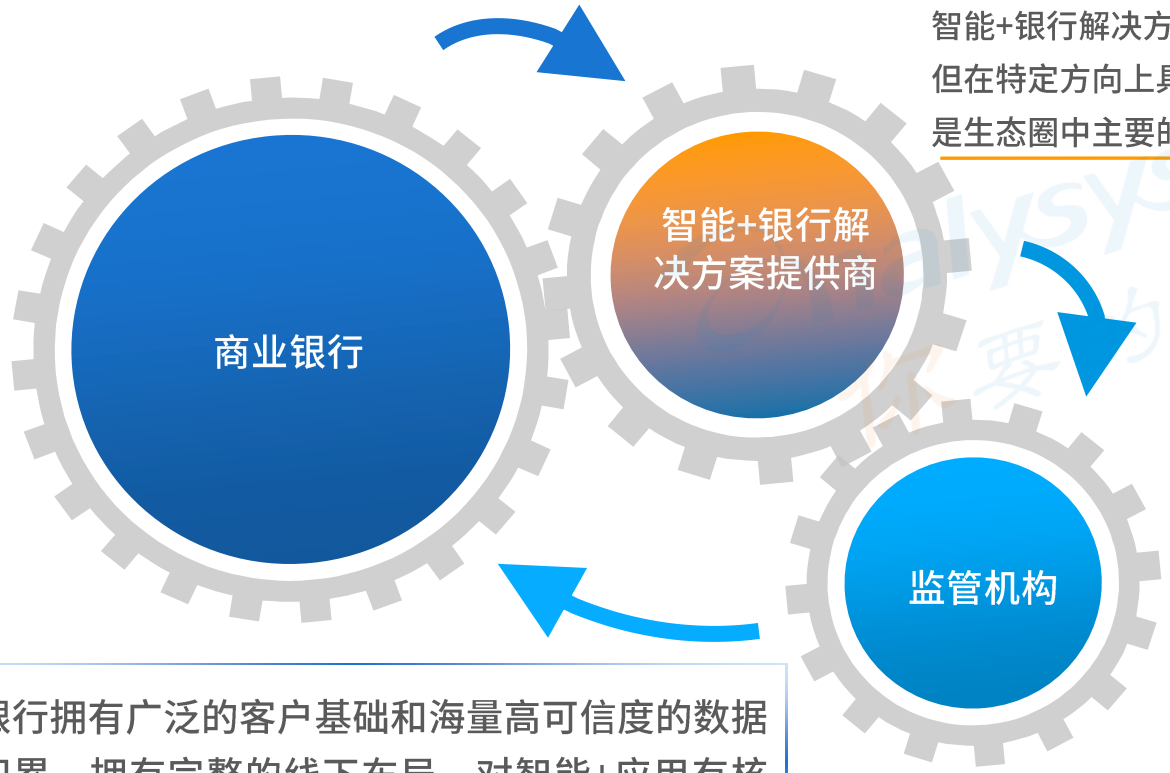
对外合作

- 国有大行通过与第三方科技公司的强强合作来促进智能+银行业务中的应用，国有大行比较青睐与科大讯飞、眼神科技、华为、腾讯等中国智能+银行解决方案提供商的合作。

中国智能+银行时代，银行如何与智能+解决方案提供商共舞

- 当前，中国智能+银行业融合愈加深入，使传统银行的运营模式全新升级，商业银行加速演进到智能银行新阶段。为实现中国智能+银行业务的顺利运行和效能发挥，银行应与智能+解决方案提供商、监管机构共建生态，提高中国智能+银行场景化应用和创新。

中国智能+银行场景化应用和创新生态圈



银行拥有广泛的客户基础和海量高可信度的数据积累，拥有完整的线下布局，对智能+应用有核心需求，是生态圈市场中主要的需求方。

智能+银行解决方案提供商在终端客户和数据积累方面不足，但在特定方向上具有较强的创新性和研发能力，是生态圈中主要的技术提供者。

PART 5

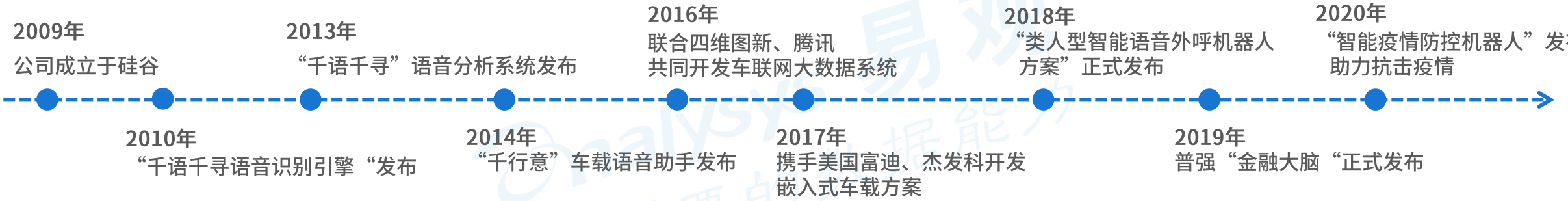
中国智能+银行典型案例分析

© Analysys 易观

普强：国内智能语音技术资深玩家，以语音识别为核心的技术矩阵构成了企业护城河

- 普强是一家以智能语音识别、语音分析和语言处理技术产业化为主要发展方向的高新技术企业，是以中文为主的智能语音和语言核心技术提供商、解决方案提供商、云平台服务提供商。2009年成立，在硅谷和中关村均建设有技术研发中心。普强公司2019年在横琴成立中国总部，进一步加大人工智能技术在粤港澳大湾区的应用和投入，提供完整的AI技术咨询和解决方案服务。

Pachira 普强 公司发展历程及核心技术能力



语音识别

- 全平台REST API
- 离线在线融合模式
- 深度语义解析
- 多垂直场景精确识别

NLP

- 领域知识图谱
- 多伦对话
- 任务驱动的对话自然语言处理
- 长时记忆和短时记忆

语音唤醒

- 唤醒率：>95%
- 误唤醒率：0.02次/小时
- One-short功能
- 唤醒词定制规则

语音合成

- 将文字信息转换为可以听得懂的、流利的语音输出技术
- 优异的前端技术+全面SSL支持

AI建模

- 基于对神经网络深度学习和算法研究，提高模型场景覆盖率与准确率

普强：底层技术支撑，专注语音分析，打造AI开放平台

Analysys 易观 你要的数据能力

标准产品

智能风控	智能客服	智能营销	智能运营
语音质检 文字质检	坐席助手 智能外呼 智能呼入 智能知识库	用户画像 智能推荐 智能预测 智能语音搜索	运营看板 用户触达 工作流管理

一站式服务、可定制、可二次开发、支持私有化部署、SAAS服务

统一服务层

系统功能	二次开发	场景标签服务	开放服务
多租户管理 权限管理 数据管理 多渠道接口	报表定制 质检流程 智能派单 分析工具 自定义唤醒词	投诉预警 流失预测 反欺诈 骗保骗赔 风险评分 ……	自主标注 自主训练 API能力开放

平台层

深度学习平台		算法应用平台		规则分析平台	
CTC	AED	AI建模	算法库	业务建模	词语联想
RNN-T	Online AED	语境探索	知识挖掘	模型库	热点探测

底层技术

语音识别 (PTDNN+PDFSMN)	语义理解 (GloVe+LSTM+Attention)	语音合成 (DNN)	语音唤醒	AI 芯片

垂直领域解决方案

智慧银行
- 智能客服
- 智能投顾
- 智能理赔
- 数据可视化
- …

智慧保险
- 智能客服
- 话术合规监
- 实时坐席辅助
- 电销产能提升
- …

IOT
- 车载
- 耳机
- 音箱
- …

AI+……

普强：依托全栈语音技术优势，为金融行业智能+转型升级赋能

- 普强公司拥有自主研发的全栈语音核心技术，基于通过语音识别、自然语言理解、语音合成等核心技术，加速对银行、保险等行业客户的渗透，开辟触达客户的全新途径，迅速捕捉市场经济变化，金融智能+转型升级转型升级持续赋能。

普强全栈语音技术助力金融企业提升效率

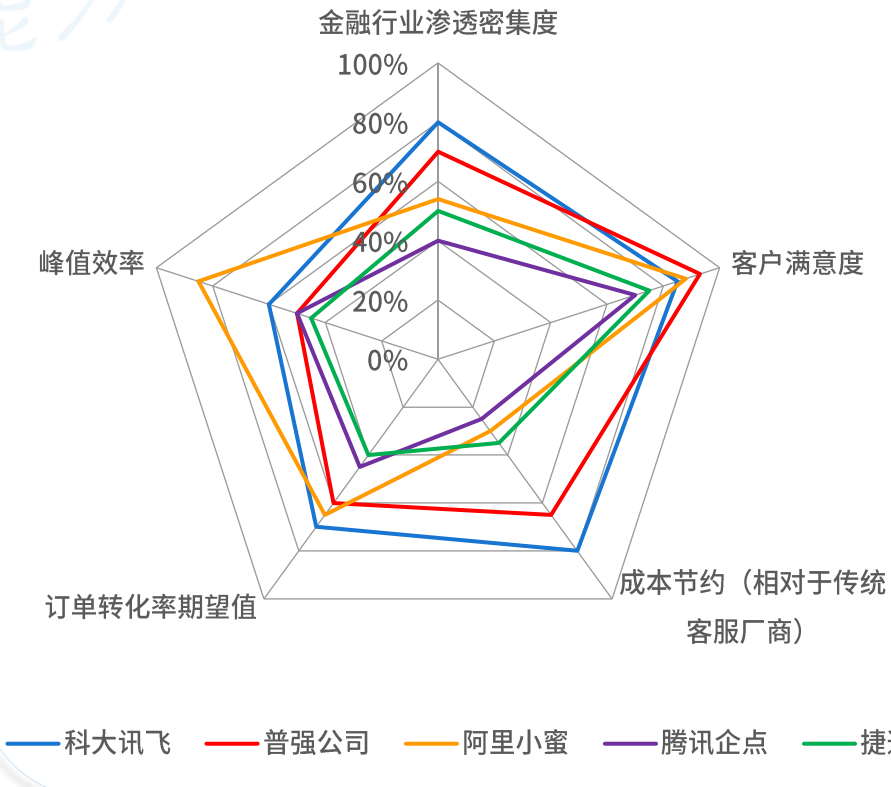
Pachira 普强

核心技术

语音识别	NLP
语音唤醒	语音合成
声纹识别	语音分析

银行业	数据整合成本	↓ 50%
	名单成交率	↑ 5.6倍
	客户投诉率	↓ 15%
	简单账务查询自助率	↑ 5%
	时效性	↑ 30%
	非结构化数据利用率	↑ 100%
保险业	投诉率	↓ 25%
	质检效率	↑ 55%
	名单产能	↑ 5.2倍
	名单成交率	↑ 5.6倍

普强跻身金融行业智能+转型领先阵营



第四范式：人工智能平台与技术服务提供商，加快AI全行业赋能和规模化落地

- 第四范式成立于2014年底，颇受资本青睐，是第一家由中农工建交等五大国有银行投资的创业公司。基于低门槛、高价值并具备规模化产能的人工智能产品，第四范式成功开辟了AI落地和行业应用方向，加快了AI全行业赋能和规模化落地的步伐，帮助各行各业的企业实现以创造业务价值为导向的AI战略转型。

第四范式发展历程

2014-2015

- 2014年9月，第四范式成立。
- 2015年8月，签约招行，在金融领域应用AI并产生价值。

2016-2017

- 2016年1月，完成A轮融资。
- 2017年5月，入选“Gartner东亚最具代表性的5家AI公司”。

2018

- 2018年1月，获得建银等战略投资。
- 2018年11月，完成10亿元C轮融资。

2019

- 2019年2月，上榜CB Insights独角兽榜单，成为全球309家独角兽之一。
- 2019年5月，刷新世界OCR权威标准ICDAR世界纪录。

2020

- 2020年2月，第四范式先知（Sage）AI平台率先通过欧盟GDPR（通用数据保护条例）
- 2020年4月，完成C+轮2.3亿美元融资，投后估值约20亿美元。

第四范式产品体系

企业数智化引擎

- **天枢数智运营专家：**通过构建以消费者为中心的全链路客户流量运营，帮助企业实现以创造业务价值为目标的智能化转型。
- **先知智能风控平台：**端到端解决各类欺诈和信用风险问题的智能决策平台和风控管理平台。

AI集成系统

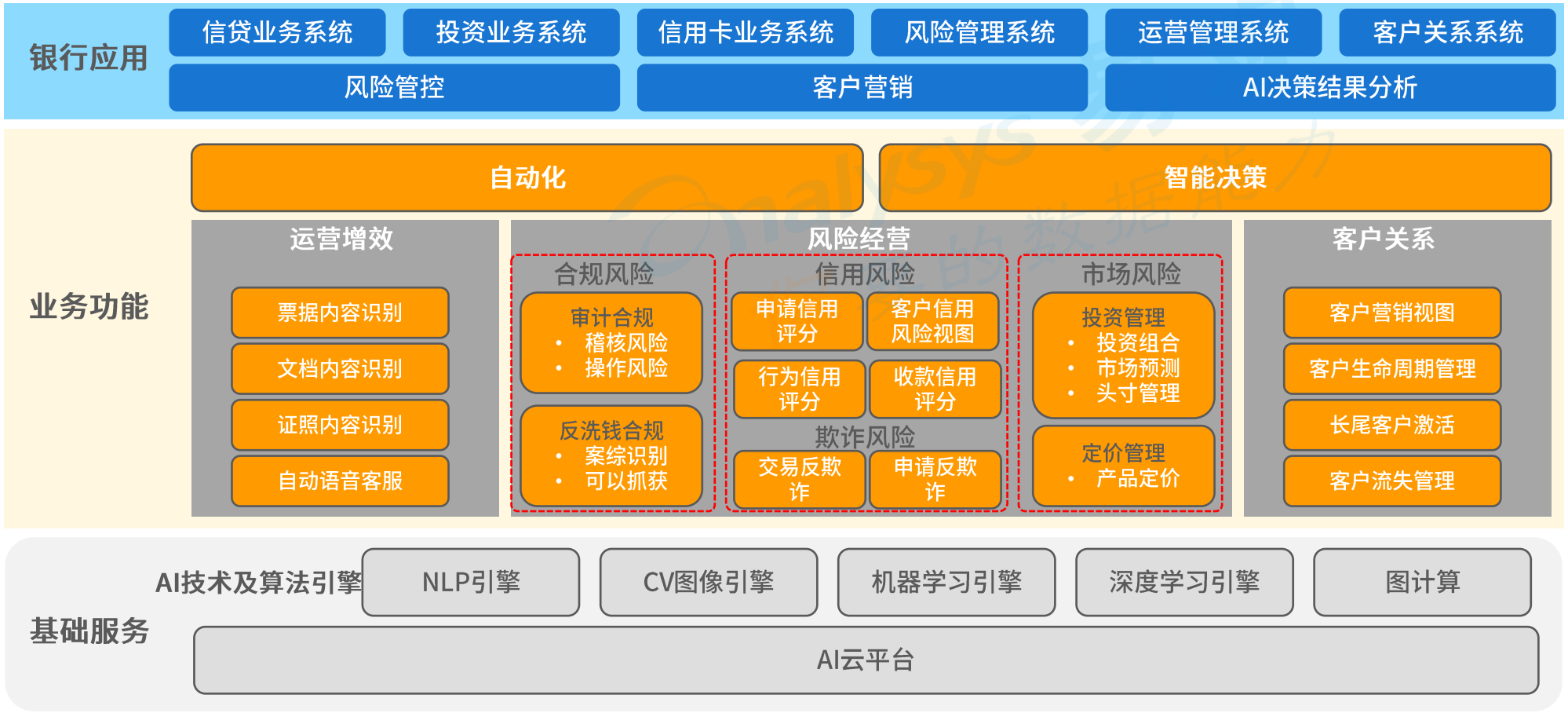
- 第四范式采用软件定义算力的先进理念为企业提供软硬一体AI集成系统SageOne，降低企业AI部署总体拥有成本，推动企业全面智能化转型进程。

目前，第四范式服务了8000多家客户、落地12000多个成功案例，业务范围已覆盖金融、零售、医疗等众多行业，加快AI赋能。

第四范式：推动银行智能化转型，优化银行的效率与决策的同时持续控制风险

- 在智能+银行领域，第四范式依托于领先的机器学习技术与丰富的行业实践经验，打造出以银行客户为中心的专属服务系统、以稳健风控为核心的产品决策系统，以敏捷高效为基础的运营管理系统，助力银行实现智能化转型、优化银行的效率与决策。目前80%的大型国有及股份制商业银行均与第四范式建立起了深度的合作关系。

第四范式智能银行解决方案架构及优势



AI可落地

- 识别业务AI提升价值点。
- 提高AI赋能业务的效率。
- AI研发应用及赋能全打通。
- AI创新价值可持续化、可管理化。
- 培养银行AI科技业务交叉人才梯队。

全面赋能

- 业务分析、业务咨询。
- 数据逻辑梳理。
- 建模研究、模型上线、全面投产。
- 业务系统整合及流程优化。
- 人才梯队培养。

宇信科技：深耕银行二十余年，专注银行IT解决方案

- 宇信科技成立于1999年，是国内领先的金融科技赋能者，商业模式以为银行提供IT咨询规划、软件产品、解决方案和实施、运维与测试、系统集成、业务运营等形态丰富的金融科技服务和产品为主。遍布全国的交付网络可灵活地为银行客户提供一站式服务。

宇信科技发展历程

创业期（1999-2006）

- 1999年，公司成立，从建设银行IT服务起家。
- 完成宇信鸿泰与易诚世纪两家公司合并。
- 进入中国银行IT前五（IDC）。

高速发展期（2007-2012）

- 成为国内唯一一家拥有全线金融解决方案的IT服务商。
- 成为第一家在美国纳斯达克上市的IT服务商。
- 中国银行业IT解决方案服务商市场占有率排名第一（IDC）。

战略发展期（2013-2020）

- 完善金融IT服务解决方案体系，拓展金融行业的深度业务。
- 2018年11月，公司创业板上市。
- 2020年1月，百度战略入股，共同打造金融科技生态。

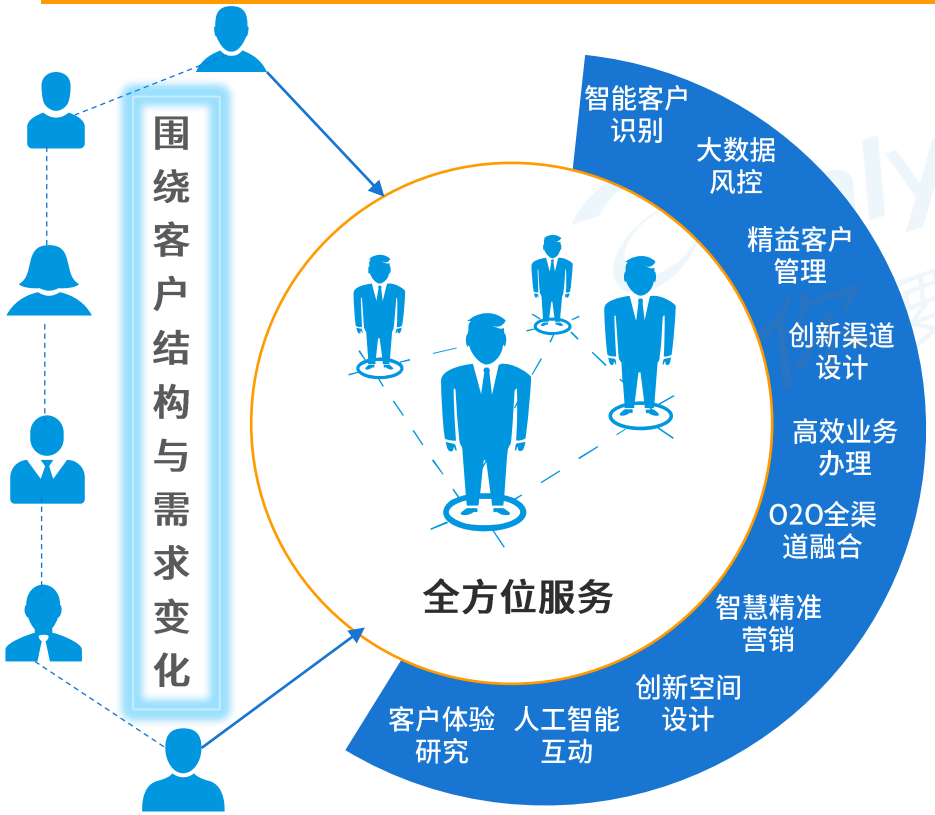
宇信科技银行业务产品体系及行业渗透

宇信科技：提供“产品+咨询”的智慧银行解决方案

- 宇信科技拥有帮助银行通过各类先进的设备、系统、技术应用与银行的业务、产品和服务相结合的智慧银行解决方案，依托在前沿金融科技研发应用、银行战略规划与业务创新等领域的行业经验，具备从咨询规划到落地实施的全方位服务能力。

宇信科技 Yusys Technologies 智慧银行解决方案

智慧银行方案架构



智慧银行规划咨询服务

全面性	帮助银行规划设计总行层面的智慧银行建设总体目标、思路、策略、标准、实施推广，和网点层面的具体功能、空间、流程、软硬件等，进行系统性应对。
系统性	涵盖银行战略、网点转型、功能定位、网点选址、业务模式、客群优化、服务创新、营销创新、渠道创新、渠道融合、服务触点、科技设备、系统平台等一站式服务。
定制化	充分理解客户的个性化需求和网点的差异化环境，设计满足个性化需求的功能创新、业务场景与智慧空间，满足不同银行、不同地域、不同网点的业务发展需求。
平衡性	创新前沿金融科技与银行业务发展需求的融合方式，有效促进银行业务功能创新与客户体验创新，并实现创新性、实用性与可扩展性的平衡兼顾。

智慧厅堂 | 热点银行 | 用户体验 | 超级柜台

PART 6

中国智能+银行市场发展趋势分析

© Analysys 易观

www.analysys.cn

协同发展多维赋能

- 智能+银行时代，技术的横宽纵深发展和客户对产品服务要求的提高使市场不断被细分，各细分市场的专业化程度加深带来了小范围的激烈竞争和更广泛的协作之势。中国智能+银行技术提供厂商应不断加强对商业银行的端到端服务能力，主导通用技术平台输出，主导建立开放包容的产业生态，不同生态主体将在不同规模、标准、禀赋、行业理解以及合作的广度、深度等多个维度发挥优势，交叉赋能共享智能+银行生态链广阔的商业空间。

主导通用技术平台输出基础

围绕深度学习、自然语言处理、知识图谱等人工智能的关键技术，通过自建或联合建立通用技术平台，整合不同智能+银行细分领域的底层算法模型，提高调用频次并降低重置开发成本，利用公共脱敏数据训练池提升模型训练效率，推动开发模型的API接口统一与SDK标准化进程。

积极拥抱科技变革

持续提升智能+在银行业务的渗透力度与融合程度。结合自身发展阶段以及当地的监管要求，主动寻求在部门调整、管理模式与人员配置上的积极变化，进一步激励创新，建立互信、包容的产业发展生态。

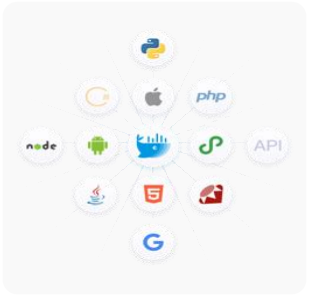
加强技术应用和创新的风险管理

积极配合更加系统的研究与方法创新，建设多层次、全方位的风险监管治理体系，确保科技在银行智能化转型过程中风险可监测、可管控、可承受。针对技术的不断迭代创新而出现的多元风险与新型隐患，持续加大细分领域的立法程度并完善技术化管控手段，以科技监管应对科技风险，从源头堵住信息泄露的漏洞。

智能运营深度探索

- 人工智能尤其新一代人工智能的发展离不开大数据，大数据为智能银行的系统运行及核心大脑提供丰富养料和坚实支撑。中国智能+在银行业的场景开发还处在起步阶段，要充分挖掘智能+银行的商业潜力，就要重视场景化数据资源的收集，打破不同数据集之间的壁垒，发现闲置数据的利用价值，提升智能化运营能力。

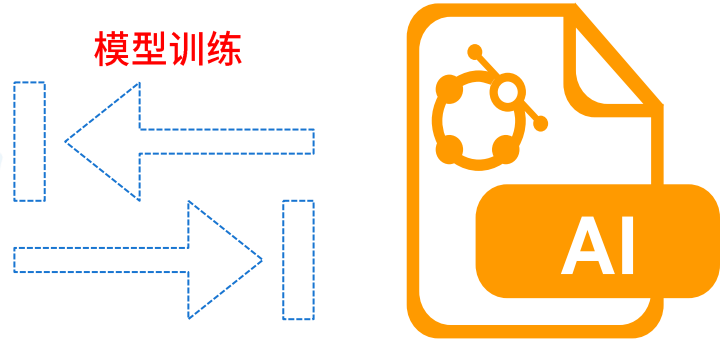
灵活的数据采集方案



全端数据采集	可视化埋点	代码埋点	实时分析
iOS/Android/H5	满足快速验证场景需求	满足需要精确采集场景	数据收集到分析结果
Web/Wap/小程序	解放研发工程师	确保业务数据采集准确	缩短到几分钟之内
支持导入数据	减少内部沟通成本	为精确分析提供支持	实时分析提升效率

据统计银行业务人员有**80%以上**的时间用在等待原始分析数据上

灵活可选的数据采集方案，将时间还给真正分析洞察业务问题，数据驱动精益成长



基于积累特定领域中闭环的、自动标注的、场景化的数据，加强机器学习、语音识别、自然语言处理、计算机视觉等层面的技术能力，利用模型结构、算法精度层面的深度学习应用到银行业务的多个内外部场景中，通过技术赋能运营提质增效。

Analysys 易观
你要的数据能力

数据驱动精益成长

- 易观千帆
- 易观分析
- 易观方舟

获取千帆数据

关注易观分析
获取更多报告

易观方舟试用

网址：www.analysys.cn　　客户热线： 4006-010-230 / 4006-010-231　　微博：Analysys易观

考研资料：数学、英语、政治、管综、西综、法硕等（整合各大机构）
英语类：四六级万词班专四专八雅思等
财经类：初级会计、中级会计、注册会计、高级会计、税务师、会计实操、证券从业、基金从业、资产评估、初级审
公务员：国考、省考、事业单位、军队文职、三支一扶微信 2270291360
银行：银行招聘、笔试、面试
教师资格：小学、中学、教师招聘面试
建筑：一建、二建、消防、造价
法考：主观题、客观题
多平台网课：涵盖职场、办公技能、编程、文案写作、情感心理、穿搭技巧、理财投资健身减肥摄影技术等优质内容
精选资料：Excel 教程、PPT 模板、简历模板、PS 教程、PPT 教程、素描、烹饪、小语种、CAD 教程、PR 教程、UI 课程、自媒体、写作、计算机二级、钢琴、Python、书法、吉他、kindle 电子书、演讲.....持续更新中...
押题：提供考前冲刺押题（初级会计、中级会计、注册会计、一建、二建、教资、四六级、证券、基金、期货等等），麻麻再也不用担心我考不过了。
资料领取微信：1131084518
行业报告：20000 份+持续更新

英语四六级备考资料	计算机二级备考资料	150 所高校考研专业课资料
两小时搞定毛概马原思修近代史纲	高数(微积分)+线性代数+概率论	素描 0 基础入门教程
教师资格证全套备考资料	普通话考试资料礼包	书法教程微信 2270291360
大学生英语竞赛备考资料	大学生数学竞赛备考资料	1000 份各行业营销策划方案合集
挑战杯/创青春/互联网+竞赛资料	电子设计竞赛必备资料	街舞 0 基础入门教程
托福雅思备考资料	大学物理学科攻略合集	动漫自学教程
SCI 最全写作攻略	TEM4/TEM8 专四专八备考资料	教师资格证面试试讲万能模板
360 份精美简历模板	数学建模 0 基础从入门到精通	100 套快闪 PPT 模板
Vlog 制作最全攻略	超强 PR 模板	42 套卡通风 PPT 模板
PS 零基础教程微信 1131084518	PS 高级技能教程	63 套酷炫科技 PPT 模板
好用到极致的 PPT 素材	128 套中国风 PPT 模板	32 套 MBE 风格 PPT 模板
327 套水彩风 PPT 模板	295 套手绘风 PPT 模板	54 套毕业答辩专属 PPT
196 套日系和风 PPT 模板	82 套文艺清新 PPT 模板	57 套思维导图 PPT 模板
163 套学术答辩 PPT 模板	53 套北欧风 PPT 模板	34 套温暖治愈系 PPT 模板
118 套国潮风 PPT 模板	30 套仙系古风 PPT	126 套黑板风 PPT 模板
114 套星空风格 PPT 模板	192 套欧美商务风 PPT 模板	42 套绚丽暈染风 PPT
50 套精美 INS 风 PPT 模板	56 套水墨风 PPT 模板	137 套清爽夏日风 PPT 模板
98 套森系 PPT 模板	25 套简约通用 PPT 模板	记忆力训练教程
300 套教学说课 PPT 模板	123 套医学护理 PPT 模板	AE 动态模板微信 2270291360
毕业论文资料礼包	教师资格证重点笔记+易错题集	表情包制作教程
吉他自学教程（送 6000 谱）	钢琴自学教程（送 1000 谱）	区块链从入门到精通资料
2000 部 TED 演讲视频合集	Excel 从入门到精通自学教程	单片机教程
230 套可视化 Excel 模板	1000 款 PR 预设+音效	1000 份实习报告模板
手绘自学教程微信 1131084518	单反从入门到精通教程	人力资源管理师备考资料
英语口语自学攻略	粤语 0 基础从入门到精通教程	证券从业资格证备考资料
日语自学教程	韩语自学教程	PHP 从入门到精通教程
法语学习资料	西班牙语学习资料	炒股+投资理财从入门到精通教程
全国翻译专业资格考试备考资料	BEC 初级+中级+高级全套备考资料	大数据学习资料
SPSS 自学必备教程	Origin 自学必备教程	会计实操资料
LaTeX 全套教程+模板	EndNote 教程+模板	小提琴 0 基础入门自学教程
GRE 超全备考资料	200 份医学习题合集	司考备考资料

思维导图教程＋素材	20000 份行业研究报告	一级造价工程师备考资料

上万 GB 教学资料（均全套,非杂乱）免费领取微信 1131084518

《闪电式百万富翁》实战版+升级版

易经+道德经+易学名师全集+风水学+算命学+起名+++等等（全套 1000 多 GB）

心理学+NLP 教练技术+精神分析+亲子家庭教育+催眠+++等等（更新超 2000GB）

大学-已更新至 9333 个课程+高中+初中+小学-全套资料（超过 2 万 GB）

陈安之	曾仕强	马云	杜云生	翟鸿燊	刘一秒	俞凌雄
王健林	余世维	雷军	周文强	安东尼罗宾	董明珠	李嘉诚
徐鹤宁	冯晓强	李践	刘克亚	罗伯特清崎	戴志强	李伟贤
苏引华	史玉柱	李强	俞敏洪	杰亚伯拉罕	周鸿祎	唐骏
梁凯恩	陈永亮	傅佩荣	贾长松	易发久	李彦宏	湖畔大学
李开复	聂枭	悟空道场	魏星	姬剑晶	其他名师全集	其他资料下载
王兴	王智华	智多星	陈文强	周导		微信 2270291360
泡妞	撩汉	泡仔	房中术	性福课	驻容术	泡妞撩汉性福合集

注：太多了，无法全部一一列出。。。

全套专题系列【微信 1131084518】

记忆力训练	形象礼仪	健康养生	企业管理	沟通技巧
演讲与口才	经理修炼	MBA 讲座	时间管理	战略经营
企业文化	销售心理	管理素质	国学讲座	执行力
团队管理	领导艺术	员工激励	潜能激发	谈判技巧
绩效管理	薪酬管理	43 份直销制度	电话销售	人力管理
客户服务	创业指南	市场营销	餐饮管理	保险讲座
品牌营销	酒店管理	汽车 4S 店	众筹资料	销售技巧

兴趣爱好：	钓鱼教程	魔术教学	炒股教学	美术教学	书法教学
音乐乐器：	萨克斯教学	电子琴教学	小提琴	古筝教学	钢琴教学
	吉他教学				
体育运动：	篮球教学	足球教学	羽毛球教学	兵乓球教学	太极拳教学
	围棋教学	高尔夫球			
生活实用：	插花教学	茶艺-茶道	唱歌教学	单反相机摄影	毛线编织
	小吃+美食				
语言学习：	英语				
电脑 IT：	办公 office	PS 美工教学			

暗号：666

免费领取资料微信

1131084518

微信1131084518

撩汉liaohan.net

最好资源zuihaoziyuan.com

如果群里报告过期

请加微信联系我索取最新

1、每日微信群内分享7+最新重磅报告;

2、每日分享当日华尔街日报、金融时报

3、如果看到群里报告过期了，请扫码联系

4、行研报告均为公开版，权利归原作者所有，仅分发做内部学习

扫一扫二维码后台回复 加群

加入“研究报告”微信报告群。